

**SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

MÁRCIA REGINA LEONARDO BERGER

**O PAPEL DO PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS
EXPORTAÇÕES – PROEX - NA INSERÇÃO DO BRASIL
NOS MERCADOS GLOBAIS**

**Curitiba
2009**

**SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

**O PAPEL DO PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS
EXPORTAÇÕES (PROEX) NA INSERÇÃO DO BRASIL NOS
MERCADOS GLOBAIS**

Dissertação apresentada para obtenção
de título de Mestre em Desenvolvimento
Econômico da Universidade Federal do
Paraná, sob a orientação do Professor Dr.
Nilson Maciel de Paula

**Curitiba
2009**

AGRADECIMENTOS

Ao **Berger e a Bárbara**, que compartilharam minhas descobertas, ouviram Krugman, Gilpin, Ricupero, não com a mesma atenção que discutiram Stephenie Meyer, mas sempre aguardavam minhas intermináveis leituras... E mesmo sem entender nada de PROEX, equalizaram suas vidas para atenderem meus objetivos, financiaram alguns programas para pós-dissertação e acreditaram, quando eu mesma tinha dúvidas.

Aos **Meus Pais** e a eterna lição, que vem como um sussurro e segue para a próxima geração - Estuda, Menina!

Ao meu orientador **Nilson**, Pelo apoio, persistência, critérios, referencial e grande exemplo. E que *também* sempre acreditou.

..

RESUMO

As exportações têm um papel crucial em todas as economias de Mercado. Este trabalho está voltado para o PROEX – Programa de Financiamento das Exportações, implementado pelo governo brasileiro, como um instrumento para elevar a capacidade exportadora através de diferentes incentivos. Tal programa, baseado em recursos públicos promove exportações através de crédito, de acordo com as necessidades oriundas de vários setores e regiões, como tal dando suporte a empresas para que consolidem suas posições nas atividades exportadoras. Entretanto, apesar de limitações de crédito, este instrumento tem dado prioridade a pequenas e medias empresas a fim de torná-las mais competitivas nos mercados globais. Essas empresas têm sido estimuladas, não apenas por meio de crédito, mas também da difusão de uma cultura exportadora, como um incentivo para atrair o interesse pelas oportunidades que emergem no mercado externo.

ABSTRACT

Exports play a crucial role in all economies ruled by market forces. This study focuses on PROEX – Export Financing Program, set up by Brazilian government, as an instrument aimed to boost the capacity of exporting by means of different incentives. The program, based on public resources, provides export promotion through export credit, according to the needs emerging from various sectors and regions, thereby supporting the productive companies with better prospects to consolidate their positions in exporting activities. However, in spite of credit limitations to raise Brazilian's exports, this instrument has given priority to small and middle sized companies in order to push them towards a more competitive position in the global market. Those companies have not been supported only by credit supply, but also by disseminating the "export culture" as an incentive to draw their attention to opportunities emerging in the foreign markets.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

APEX Brasil - Agência de Promoção de Exportações e Investimentos

BACEN - Banco Central do Brasil

BB – Banco do Brasil

BEFIEX - Programa de Especial de Exportação

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CACEX - Carteira de Comércio Exterior

CADIN - Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal

CAF - Corporación Andina de Fomento

CAMEX - Câmara de Comércio Exterior

CCR - Convênio Pagamentos e de Créditos Recíprocos

CMN – Conselho Monetário Nacional

COFIG - Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações

DECEX - Departamento de Operações de Comércio Exterior

DOU – Diário Oficial da União

EUA – Estados Unidos da América

FGE - Fundo de Garantia à Exportação

FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

FINAME – Financiamento de Máquina e Equipamentos

FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos

FINEX - Fundo de Financiamento à Exportação

FMI - International Financial Statistics

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INSS - Instituto Nacional de Seguridade Social

LIBOR - London Interbank Offered Rate

MDIC - Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comercio Exterior

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

NCM - Nomenclatura Comum do MERCOSUL

NTN-I - Notas do Tesouro Nacional série I

OMC - Organização Mundial do Comércio

ONU - Organização das Nações Unidas

PIB – Produto Interno Bruto

PMEs – Pequenas e Médias Empresas

PROEX - Programa de Financiamento às Exportações

PROGEX - Programa de Apoio Tecnológico a Exportação

RC - Registro da Operação de Crédito

RE - Registro de exportação

SBCE - Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior

SECREB - Seguradora de Crédito do Brasil

SH - Sistema Harmonizado

SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior

STN - Secretaria do Tesouro Nacional

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
1 DETERMINANTES DA COMPETITIVIDADE: UM MARCO TEÓRICO PARA AS EXPORTAÇÕES	11
2 PAUTA DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS.....	17
2.1 BALANÇA COMERCIAL	17
2.2 INTERCÂMBIO COMERCIAL	18
2.3 EXPORTAÇÕES SEGUNDO O PORTE DE EMPRESAS	22
3 PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES (PROEX)	26
3.1 EVOLUÇÃO DO PROEX.....	26
3.2 PROEX FINANCIAMENTO	28
3.3 DISTRIBUIÇÃO DO FINANCIAMENTO DE ACORDO COM O TAMANHO DAS EMPRESAS	30
3.4 PRODUTOS CONTEMPLADOS PELO PROEX – ELEGÍVEIS:	32
3.5 CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS DO PROEX FINANCIAMENTO.....	34
3.5.1 PRAZOS CONSIDERANDO A MODALIDADE DE PAGAMENTO.....	35
3.5.2 PERCENTUAL DE FINANCIAMENTO:	35
3.5.3 COMISSÃO DE AGENTE.....	36
3.5.4 PRAZOS.....	36
3.5.5 FECHAMENTO DE CÂMBIO	37
3.5.6 FORMAS DE PAGAMENTO DO PROEX FINANCIAMENTO	37
3.5.7 COMPETÊNCIA	38
3.5.8 PROCEDIMENTOS DE SOLICITAÇÃO DE FINANCIAMENTO E SUAS GARANTIAS.....	38
3.5.9 COMPOSIÇÃO DO CONFIG	41
3.5.10 PROEX FINANCIAMENTO E A INCIDÊNCIA DE IOF	42
4 PROEX – EQUALIZAÇÃO	43
4.1 RECURSOS DO PROGRAMA	44
4.2 METODOLOGIA DO PROEX - EQUALIZAÇÃO	45
4.3 LIQUIDAÇÃO DA EQUALIZAÇÃO.....	46
4.4 PRAZOS PRATICADOS	48
4.5 PERCENTUAL FINANCIÁVEL PELO PROEX, SEGUNDO O TIPO DE PROEX.....	48
4.6 PRAZOS DE EQUALIZAÇÃO	49
4.7 TAXA DE EQUALIZAÇÃO	49
5 PERSPECTIVAS DO PROEX: UMA ANÁLISE INTERPRETATIVA.....	51
CONCLUSÃO	57
BIBLIOGRAFIA.....	60
GLOSSÁRIO	62

INTRODUÇÃO

As mudanças ocorridas no cenário internacional trouxeram avanço em vários setores da economia e provocaram a dependência econômica entre os países, tanto que vivem a dicotomia de crescer e, ao mesmo tempo, se proteger destes avanços.

Em 1990 houve um processo eficaz de abertura da economia brasileira provocado pelo governo Collor, quando, num discurso memorável, chegou a comparar os carros brasileiros às carroças. Essa abertura provocou uma primeira impressão de perplexidade com a entrada no país de empresas transnacionais e a oferta de produtos estrangeiros com melhor qualidade e menores custos, fatos que elevaram as importações e desequilibraram a balança comercial, embalados pela valorização da moeda nacional e o consumismo desenfreado. Passado o impacto inicial, o País entendeu que se tratava de uma via de mão dupla, uma oportunidade de inserir os produtos e as empresas brasileiras no mercado internacional, e participar de uma avalanche chamada Globalização, que mudaria o curso do comércio internacional.

Naquele primeiro momento, as grandes empresas interagiram melhor nessa relação com o mercado externo, seja pelo acesso às informações, consultores e analistas que apresentavam a inserção no cenário internacional como uma oportunidade de evolução econômica, ou, simplesmente, por se apresentarem mais competitivas.

Um dos problemas enfrentados pelas pequenas e médias empresas para participarem deste “banquete” denominado comércio internacional, foi originado pela falta de investimento no parque fabril. Isto ocorria devido o histórico de inflação brasileira, considerada a mais alta do mundo, que originava oportunidades amplas de rentabilidade no mercado financeiro comparadas às receitas geradas pelas indústrias. No parque fabril, as instalações e máquinas encontravam-se obsoletas, produzindo produtos com custos mais altos que os internacionais, e exigindo investimentos em infraestrutura e bens de capital.

O mercado externo representa uma oportunidade de crescimento para todos os agentes da economia, como empresas, indivíduos e governo. Seja através da exploração de novos mercados, seja através da obtenção de novos produtos e formas de produzir, permitindo a disseminação do conhecimento e o desenvolvimento de recursos humanos. Além disso, a inserção bem sucedida de uma economia nos mercados mundiais resulta em acumulação de reservas de divisas e o equilíbrio da balança comercial. Adicionalmente, a elevação do nível de competitividade da economia atrai novos investimentos, ao mesmo tempo em que aumenta a necessidade de equipar a infra-estrutura ligada ao escoamento da produção.

Para as empresas, individualmente, é importante ressaltar alguns dos benefícios derivados da maior participação no mercado internacional, tais como: aumento da receita, desenvolvimento tecnológico como estratégia de enfrentar a concorrência, aumento de escala, menor dependência das condições do mercado interno e da periodicidade de consumo, maior capacidade de diluição dos riscos e incertezas, etc. Apesar dos esforços envolvidos na busca de maior competitividade, tais como investimentos em inovação tecnológica, maior capacidade das empresas em explorar oportunidades nos mercados globais e envolver o aparato institucional, no qual o governo tem papel essencial, através de vários programas de suporte às exportações. Com isso, a maior inserção da economia nos mercados mundiais deriva não apenas do esforço individual das empresas, incluindo as pequenas e médias, mas, também, da atuação do governo, por meio das instituições voltadas para a promoção das exportações.

Este estudo está direcionado ao uma das ferramentas governamentais de alavancagem das exportações brasileiras. Instituído em junho de 1991, através da Lei nº. 8.187, foi criado com o objetivo de conceder aos exportadores brasileiros as mesmas condições de financiamentos encontradas nos países desenvolvidos.

O Programa de Financiamento às Exportações – PROEX, foi criado no período de ajuste macroeconômico, resultando numa política microeconômica. Considerando que neste período, a preocupação macro era o controle da

inflação e uma das ferramentas utilizadas pelo país na década de 90 foi exatamente o controle do cambio (através do câmbio fixo).

Assim, o Tesouro Nacional, com recursos da União, disponibiliza aos exportadores, através de linhas de financiamento, concessão de créditos a exportadores nacionais ou importadores estrangeiros, com custos, taxas e prazos semelhantes aos praticados no mercado internacional, elevando financeiramente a competitividade dos produtos brasileiros no cenário internacional. Assim, entre outras características, o suporte do governo cobre entre 85% a 100% do valor exportado, dependendo do prazo da operação, garantias pactuadas, mercadoria e índice de nacionalização dos produtos negociados que deve ser equivalente a no mínimo de 60%.

Nesta dissertação, este programa será analisado nas duas modalidades existentes, o PROEX - Financiamento e o PROEX - Equalização. Com esse propósito, no Capítulo 1 contém uma revisão do *framework* teórico relacionado ao comércio internacional e, mais especificamente, à competitividade. Após esta revisão, a análise será direcionada, no Capítulo 2, para a pauta de exportações brasileiras, na qual serão também discutidos a balança comercial, os produtos e o intercâmbio comercial.

Isto posto, no capítulo 3 destaca-se a importância da política governamental através do PROEX, no qual suas características e procedimentos adotados são detalhados. No capítulo 4, são evidenciadas as diferenças entre o PROEX Financiamento e PROEX– Equalização, em termos de suas modalidades e possibilidades, cujas perspectivas para as exportações brasileiras serão tratadas no capítulo 5. Por fim, são apresentadas as conclusões do trabalho.

1 DETERMINANTES DA COMPETITIVIDADE: UM MARCO TEÓRICO PARA AS EXPORTAÇÕES

Em 1815, David Ricardo, em *Princípios de Economia Política e Tributação*, lançou a teoria econômica da vantagem comparativa, com o objetivo de explicar as razões pelas quais um país exportava determinados bens e importavam outros. Krugman e Obstfeld (2005, p. 8) expressam essa teoria através de uma linguagem distinta daquela associada ao valor do trabalho, adotada originalmente por Ricardo¹. Segundo eles “um país possui uma vantagem comparativa na produção de um bem, se o custo de oportunidade da produção desse bem em relação aos demais, é mais baixo nesse país do que em outros”. Assim, a especialização de um país na produção de um bem resulta de vantagens existentes em relação a outros bens produzidos pelo próprio país, comparativamente à mesma situação no outro país, ou seja, comparando-se a razão do custo de produção de um bem em dois países, com a razão do custo de produção de outro bem nos mesmos países, uma vez que essas duas razões divergissem, um país apresentaria uma vantagem comparativa maior na produção de um desses bens. Além disso, os países teriam vantagens em produzir e comercializar os bens cujas desvantagens absolutas fossem menor².

Por outro lado, segundo os pressupostos da teoria Ricardiana, a expansão do comércio proporcionaria não apenas ganhos associados à eficiência na base produtiva, mas, também, na esfera do consumo. Com a comercialização externa, este seria maior gerando, portanto, benefícios aos consumidores.

Embora a teoria de comércio de Ricardo seja o alicerce sobre os quais novas formulações foram construídas, a realidade do comércio internacional e de seus determinantes acabou por revelar a fragilidade daqueles princípios do

¹ Ricardo utilizava como indicador a quantia de horas trabalhadas para uma unidade de bem, ou seja, como fator de produção, o trabalho e as diferenças na produtividade entre os países determinavam sua vantagem.

² A teoria Ricardiana constituiu um avanço relativo à teoria das vantagens absolutas de A. Smith, segundo a qual o comércio internacional poderia ser explicado por princípios das vantagens absolutas, as quais orientariam a especialização de cada país num determinado produto se sua produtividade fosse superior à de outro país na produção do mesmo bem.

início do século XIX. Apesar disso, estes ainda foram resgatados no interior de novos modelos teóricos, sendo o mais significativo da teoria das proporções de fatores, formulado por Heckscher e Ohlin. Segundo essa teoria, um país obtém vantagens no comércio internacional, na medida em que utilize intensivamente os fatores mais abundantes na sua economia, ou seja, os países especializam-se e exportam o bem que requer utilização intensa do fator, considerado abundante de produção. Dessa forma, as vantagens comparativas se deslocam na produtividade do trabalho e passa estar associada aos fatores relativamente mais abundantes.

Apesar dessa diferença, dois aspectos centrais da teoria clássica de Ricardo são mantidos. Em primeiro lugar, o comércio deve ser livre, sem qualquer interferência distorcida por parte do Estado, por meio de políticas de incentivo ou de proteção. Em segundo, as economias acabam se especializando em atividades, segundo condições herdadas e, portanto, estáticas. Ou seja, o *status quo* do comércio tende a ser mantido no longo prazo e as economias permanecem em posições originalmente definidas, de acordo com a divisão internacional do trabalho. Porém, as teorias de Ricardo, mesmo aperfeiçoadas nas décadas de 20 e 30 do século XX pelos suecos Eli Heckscher e Bertil Ohlin, não eram suficientes para explicar a dominação progressiva do comércio internacional por países com condições similares e que comercializavam os mesmos produtos. Buscando uma nova resposta, Krugman partiu do conceito básico de "economias de escala", pelo qual, quanto maior o volume de produção, mais baratos são os custos, e da qual os consumidores demandam variedades de produtos.

A partir daí concluiu que o novo fenômeno se explicava por permitir a especialização e a produção em grande escala, o que resultava em custos mais baixos e uma maior diversidade da oferta. Esta nova teoria foi comumente aceita como um complemento fundamental às formulações clássicas e inspiradoras; além disso, de um enorme campo de pesquisa e com numerosas aplicações, por exemplo, na denominada "nova geografia econômica", desenvolvida pelo próprio Krugman. Suas formulações vieram ao encontro dos questionamentos sobre fenômenos como a concentração urbana, por que as atividades econômicas similares localizam-se nos mesmos lugares (clusters)

ou o modelo centro-periferia em nível mundial. Esta revisão foi marcada por um vasto movimento teórico, que se propôs a questionar a prescrição da liberdade de comércio, debatendo de forma intensa, marcada pelo fim dos anos 70 e década de 80 do século XX, proporcionando o reconhecimento da superioridade do comércio livre e a incapacidade das novas teorias para fundar cientificamente a defesa do protecionismo. Assim, introduziram-se nos modelos de comércio internacional as economias de escala e a diferenciação de produtos, o que permitiu tratar as situações de desvio da concorrência perfeita no mercado de produtos. Análises sobre os rendimentos crescentes, concorrência monopolística e comércio internacional apoiaram esta nova teoria.

Nesse sentido, três fenômenos estruturais não apenas provocaram uma forte revisão das formulações clássicas, mas, também, estimularam uma ampla discussão sobre os novos rumos do comércio internacional.

O primeiro diz respeito à formação de uma estrutura de mercado oligopolista internacional, alimentada pela expansão das corporações multinacionais e pelos fluxos de investimento estrangeiro. A partir daí, o padrão de comércio norte/norte passa a ser dominante, no qual ganham destaque as transações de caráter intra-industrial e intra-firma. O segundo está relacionado a uma extensa proliferação de acordos comerciais bilaterais e de áreas regionais de comércio, cujo exemplo mais significativo é o da atual União Européia. Com isso, o caráter multilateral do comércio almejado pelo GATT/OMC, e embutido nas análises clássicas, foi gradativamente minado por estratégias de aproximação dos países paralelamente à construção de um *framework* baseado no livre comércio. O terceiro fenômeno resultou do envolvimento mais contundente do estado nas transações internacionais, tanto por meio de iniciativas de proteção, particularmente as não tarifárias, quanto de estratégias voltadas para o aumento da competitividade da economia.

Segundo Gilpin (2002, p.198),

Outro desenvolvimento, muito associado ao primeiro, é a expansão do comércio intra-firmas e inter-firmas, que se passa inteiramente dentro dos confins de uma única empresa multinacional ou entre várias firmas, que cooperam mediante mecanismos como *joint-ventures* ou a subcontratação de componentes. Ao reconhecer esses desenvolvimentos, as teorias reagem à expansão internacional das empresas oligopolísticas e à internacionalização da produção havida nas últimas décadas, e tentam explicar as estratégias adotadas pela

empresas multinacionais, tais como a combinação do comércio como a produção fora do país e o lócus da produção global.

De uma maneira geral, a nova teoria de comércio internacional incorpora a influência das políticas de comércio e das instituições voltadas para estimular a competitividade de empresas e setores produtivos. Utiliza-se também da mesma influência para determinar o nível de exposição da economia à concorrência internacional, numa espécie de integração entre a velha e a nova teoria, ao incorporar diferenciação horizontal de produto e retornos crescentes nos modelos, baseados, originalmente, em vantagens comparativas, determinadas por dotações de fatores. Assim, mesmo quando modificada, para viabilizar a transferência internacional de fatores, modificações de tecnologias, diferenças de custos de fatores e meios de comércio, esta estrutura integrada consegue manter os padrões conhecidos do comércio internacional.

A produtividade agregada se mantém através da experiência adquirida pelas empresas em busca dos exigentes critérios de excelência para tornarem-se exportadoras de bens e serviços.

Neste sentido, observa-se conforme Jccavalcanti (2008) uma alteração de ênfase da teoria do comércio internacional, do foco nos “países e indústrias” para “empresas e seus produtos”.

Isto porque, empresas exportadoras, apresentam uma *performance* muito diferente das empresas que não praticam comércio internacional, com resultados significativos no comércio como um todo e uma melhor distribuição entre os fatores de produção.

Em outras palavras, é possível assumir que, quanto maior a dotação e eficácia das instituições envolvidas nas relações internacionais, maiores sua eficácia e a capacidade dos agentes desvendarem espaços no comércio internacional.

Por outro lado, de acordo com a nova fundamentação teórica, conforme destaca Azevedo (2003), apesar do benefício proporcionado pelo livre comércio internacional com a redução de entraves, tarifas, subsídios, entraves

aduanheiros, entre outras, surgem outras barreiras, mais sutis, de difícil identificação, mas com a mesma função: proteger mercados. Como se observa no Acordo sobre Barreiras Técnicas da Organização Mundial do Comércio – OMC, as medidas tomadas para assegurar que os produtos fornecidos a determinados mercados que atendem a requisitos de segurança de pessoas e bens, saúde, prevenção da concorrência desleal, proteção do meio-ambiente, e segurança nacional, são consideradas legítimas.

A formação dos blocos econômicos e a internacionalização dos negócios instigaram os mercados estrangeiros a se tornarem alvos estratégicos para as empresas com base doméstica. As novas oportunidades trazidas nesse novo cenário do comércio internacional pelo fenômeno global ocasionaram a possibilidade de acesso a novos mercados, antes inexplorados.

Segundo Canuto (2000), alguns dos motivos que apresentam o desempenho das exportações brasileiras, como aquém da média mundial, nos últimos anos, podem ser listados como: fatores "macroeconômicos" de competitividade, de cunho geral e sistêmico, tais como: nível desfavorável da taxa real efetiva de câmbio, inadequada infra-estrutura de apoio, insuficiência e custo de crédito, etc. Além de outros fatores como investimentos em competitividade, infra-estrutura, expansão do comércio intra-firmas e inter-firmas, *joint-ventures* e políticas comerciais estratégicas.

Para Ricupero (2003) a visão neoliberal presente, inspirada no chamado "Consenso de Washington"³ nunca chegou a dominar por completo o debate sobre o desenvolvimento e a evolução do comércio internacional. Nesse sentido, um exemplo prático de maior êxito no desempenho econômico diz respeito aos asiáticos, que seguiram uma política pragmática, freqüentemente oposta à da cartilha neoliberal. Destaque deve ser dado para a China, cujo ritmo de crescimento econômico tem estado acima da média mundial, e a Índia,

³ Consenso de Washington é um conjunto de medidas - que se compõe de dez regras básicas - formulado em novembro de 1989 por economistas de instituições financeiras baseadas em Washington, como o FMI, o Banco Mundial e o Departamento do Tesouro dos Estados Unidos, e que se tornou a política oficial do Fundo Monetário Internacional em 1990, quando passou a ser "receitado" para promover o "ajustamento macroeconômico" dos países em desenvolvimento que passavam por dificuldades

que são os países mais populosos do mundo e nunca adotaram políticas radicais de privatização, desregulação e liberalização comercial.

Após o início da década de 1990, a abordagem liberal do comércio tem, mesmo que lateralmente, incorporado a atuação do Estado como agente imprescindível da inserção das economias nos mercados globais. Sendo assim, tem se tornado mais do que relevante analisar os mecanismos desenvolvidos pelos governos, visando elevar o patamar de competitividade das exportações. De acordo com o paradigma ricardiano, a presença do Estado nas relações de comércio internacional é definida pela necessidade de assegurar o livre comércio. No entanto, a complexidade do comércio, quanto aos seus determinantes e às estratégias dos agentes envolvidos, enfraqueceu a hipótese de que todos ganham, e suscitou uma gama diversa de questionamentos sobre os benefícios do comércio e da globalização (PALLEY, T. 2008). Nesse contexto, o papel das políticas estratégicas e suas respectivas instituições ganharam destaque no emergente padrão de comércio no período recente.

Assim é que a análise a seguir trata de um objeto particularmente pertinente a esse respeito. A execução da política comercial através do PROEX tem, portanto, uma forte aderência a essas reflexões de natureza teórica, apresentadas ao longo deste referencial analítico.

2 PAUTA DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

O desempenho da pauta de exportações é um indicador estrutural da capacidade competitiva de uma economia, não apenas em termos quantitativos, mas qualitativos. Para tanto são fundamentais os aspectos relacionados à diversificação dos produtos que a compõem e também dos mercados com os quais as relações comerciais são estabelecidas. Sendo assim, torna-se desejável que um país não somente aumente sua capacidade exportadora, mas a diversifique, incluindo novos produtos, especialmente aqueles com maior valor agregado ou produtos manufaturados com crescente conteúdo tecnológico, cuja demanda internacional seja crescente. Isto porque, uma maior dependência de produtos básicos como *commodities* agrícolas, metálicas ou energéticas, na pauta de exportações fragilizam a economia por expô-la a oscilações do mercado internacional.

Assim, num momento de crise internacional, quando os destinos tradicionais de produtos manufaturados, como Estados Unidos e América Latina, reduzem drasticamente o consumo interno; É natural para um país com as características do Brasil, voltar seus esforços para produtos básicos, a fim de manter o volume de exportações e equilíbrio da balança comercial.

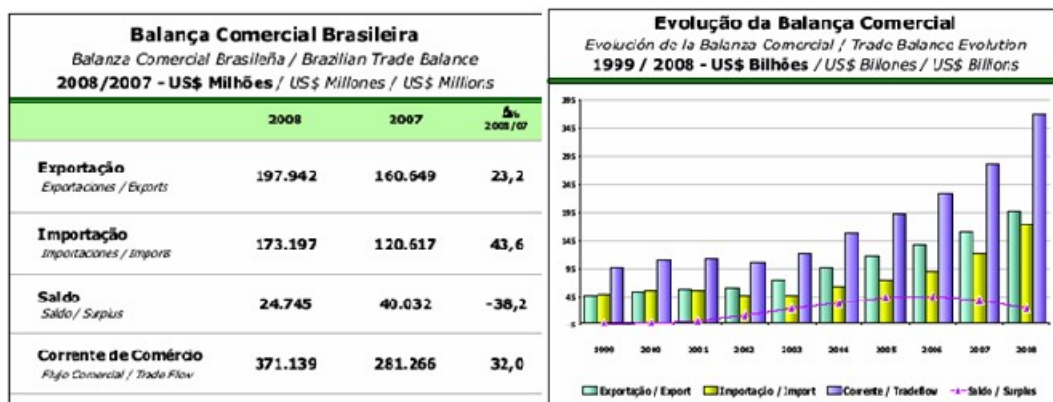
2.1 Balança Comercial

O comércio exterior brasileiro permanece em expansão, embora num contexto de vulnerabilidade nas contas externas⁴ do país. A partir das evidências da balança comercial, referentes a 2008, apresentados pelo Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comercio Exterior - MDIC, na Tabela 1A, nota-se que as exportações cresceram menos que as importações, resultando num saldo da balança de 38,2% inferior em comparação com 2007,

4 Contas externas servem como um indicador do grau de vulnerabilidade da economia de um país em relação ao mundo e são compostas por três itens: balanço de pagamentos (transações financeiras, de bens e de serviços), reservas internacionais e dívida externa;

e uma evolução das importações no percentual de 43,6% em comparação aos 23,2% verificado nas exportações.

O desempenho da Balança Comercial esteve relacionado ao fraco desempenho das exportações devido à crise internacional e consequente falta de liquidez internacional. Por outro lado, o recorde das importações pode ser explicado pela valorização do Real, associada à dinâmica de crescimento da economia brasileira. Assim, é importante frisar que o desempenho do comércio corrente brasileiro, em 2008, foi recorde, atingindo US\$ 371,1 bilhões, o que significou aumento de 32% sobre 2007 (Figura 1).



Fonte: Secex/MDIC

Fonte: Secex/MDIC

Tabela 1 – Balança Comercial Brasileira

Figura 1 – Evolução da Balança Comercial

2.2 Intercâmbio Comercial

A *performance* das exportações se mantêm aquecida nos últimos anos; sobrepôs à carência de alterações nas políticas de incentivo às exportações básicas, necessárias para elevação das exportações, em setores como infraestrutura (transporte, logísticas, portuárias) reformas tributárias, trabalhistas entre outras, que colocariam o produto brasileiro mais competitivo no cenário mundial.

Em 2008, é necessário, na análise da *performance* das exportações, considerar o impacto da forte crise financeira internacional, que levou a uma falta de liquidez no mercado mundial, intensificada nos últimos meses do ano,

com a divulgação dos balanços dos principais bancos e a falência de grandes ícones no mercado financeiro, principalmente nos EUA. E, como consequência, a contenção do consumo americano, considerado o maior mercado consumidor mundial e também o principal importador dos produtos brasileiros, com isso, a redução do fluxo comercial, que impactou diretamente nos números das exportações brasileiras.



Figura 2 – Evolução das Exportações
 Fonte: Secex/MDIC

No que se refere ao destino das exportações, percebe-se, a partir da Tabela 2, abaixo, que os EUA, como nação de maior propensão ao consumo no cenário mundial, mantiveram a principal posição de importador, com US\$ 27,6 bilhões em 2008, contra os US\$ 25,0 bilhões em 2007. Por sua vez, a Argentina mantém-se como maior parceira na América do Sul, com US\$ 17,6 bilhões em 2008 e US\$ 14,4 bilhões em 2007. Outro país de destaque entre os destinos das exportações brasileiras é a China, que em 2008, manteve-se como o terceiro maior comprador dos produtos brasileiros, elevando sua participação de US\$ 10,7 bilhões em 2007 para US\$ 16,4 bilhões em 2008, apresentando, também, a maior elevação no período, com 52,6%. Os Países

Baixos (Holanda) com US\$ 8,8 bilhões, teve elevada participação em 2007 em comparação ao mesmo período de 2006, crescendo 53,79%.

Principais Países Compradores <i>Principales Países Compradores - Major Countries for Brazilian Exports</i> 2008 - US\$ Milhões / US\$ Millones / US\$ Millions			
	Valor Value	Δ% 2008/07	Part % % Share
1 – Estados Unidos / United States	27.648	9,2	14,0
2 – Argentina	17.606	22,1	8,9
3 – China	16.403	52,6	8,3
4 – Países Baixos / Países Bajos / Netherlands	10.483	18,6	5,3
5 – Alemanha / Alemania / Germany	8.851	22,7	4,5
6 – Japão / Japón / Japan	6.115	41,5	3,1
7 – Venezuela	5.150	9,0	2,6
8 – Chile	4.792	12,4	2,4
9 – Itália / Italia / Italy	4.765	6,8	2,4
10 – Rússia / Russia	4.653	24,4	2,4
11 – Bélgica / Belgica / Belgium	4.422	13,8	2,2
12 – México	4.281	0,5	2,2

Tabela 2 – Principais países compradores

Fonte: Secex/MDIC

O Brasil se destaca como um grande exportador de *commodities*, pela sua extensão territorial e pela extensa dotação de recursos naturais, propiciando alta competitividade na produção de *commodities*, especialmente agrícolas.

O comércio internacional brasileiro manteve-se ajustado e em expansão durante o período analisado, o que reitera os avanços do setor produtivo nacional e vigor da produção voltada para o exterior. Como exemplo, em 2008, mesmo com todas as incertezas no cenário internacional, as exportações cresceram 23,2% em comparação com 2007 e fecharam 2008 com o valor de US\$ 197,9 bilhões, considerado uma excelente *performance* exportadora e valor recorde para o período.

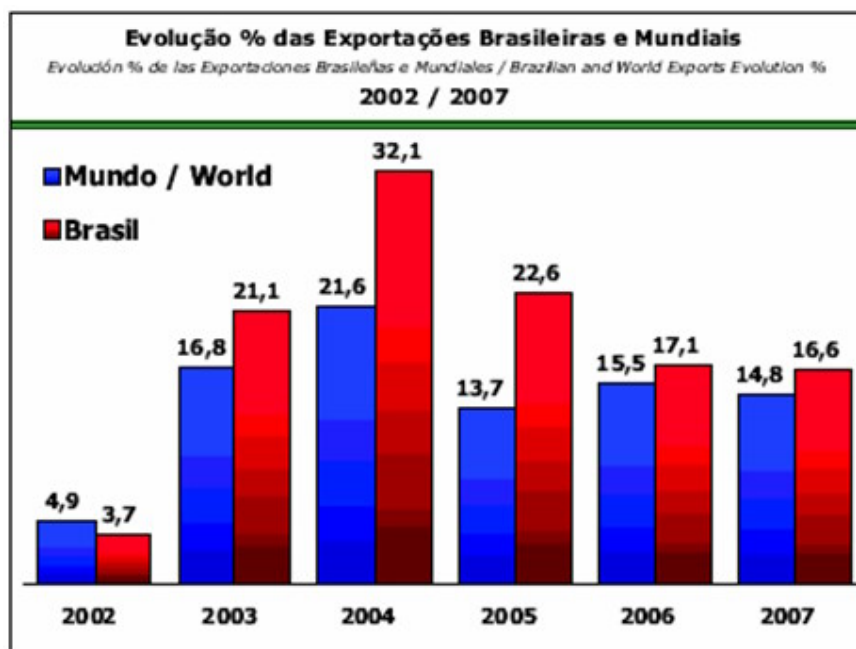


Figura 3 – Evolução das Exportações Brasileiras e Mundiais
 Fonte: Secex/MDIC

A Figura 3, acima, evidencia a *performance* das exportações brasileiras em comparação com o resto do mundo, no período de 2002 à 2007. Neste período, a melhor *performance* foi registrada no biênio 2003/2004, quando o mundo apresentava uma evolução em suas exportações na ordem de 4,8%, enquanto o Brasil apresentava uma variação percentual de 11%. Na média do período considerado, enquanto o mundo registrou uma evolução de 15,15%, o Brasil registrou 19,10%.

A evolução registrada no período foi conquistada por três categorias de produtos: básicos, semimanufaturados e manufaturados, e pode ser descrita como crescente e positiva, quando comparada com a evolução das exportações mundiais. Além disto, como pode ser verificado na Tabela 3 as exportações não se concentram exclusivamente nos produtos básicos, mas, como as demais nações em desenvolvimento, o Brasil busca agregar valor aos produtos através da industrialização.

Em 2008, os principais produtos exportados, compreendendo 13,7% do total, se referem a materiais da indústria automotiva, seguida de perto pelo petróleo e os produtos metalúrgicos. O fato de não ser um produto extrativista

encabeçando a lista, como o minério que ocupa o 4º lugar, demonstra que a economia brasileira vem crescentemente se destacando no cenário internacional através das exportações de produtos industrializados, superando gradativamente sua condição histórica de exportador de *commodities*.

Principais Produtos Exportados <i>Principales Productos Exportados / Main Products Exported</i> 2008 - US\$ Milhões / US\$ Millones / US\$ Millions			
	Valor Value	Δ% 2008/07	Part % % Share
1 – Material de transporte / <i>Transport material</i>	27.026	13,2	13,7
2 – Petróleo e combustíveis / <i>Petroleum y combustibles / Oil and fuel</i>	23.047	43,7	11,6
3 – Produtos metalúrgicos / <i>Productos metalúrgicos / Metallurgical products</i>	19.427	20,7	9,8
4 – Minérios / <i>Minerios / Ores</i>	18.727	55,7	9,5
5 – Complexo soja / <i>Soja y derivados / Soybeans & prods</i>	17.986	58,0	9,1
6 – Carnes / <i>Meats</i>	14.283	28,7	7,2
7 – Químicos / <i>Chemicals</i>	12.225	12,0	6,2
8 – Máqs. e equipamentos / <i>Máqs. y aparatos / Machines & equipments</i>	9.671	10,9	4,9
9 – Açúcar e álcool / <i>Azúcar y alcohol / Sugar & ethanol</i>	7.873	19,7	4,0
10 – Equipamentos elétricos / <i>Aparatos eléctricos / Electrical equipment</i>	6.500	13,8	3,3
11 – Papel e celulose / <i>Papel y celulosa / Paper & pulp</i>	5.834	23,5	3,0
12 – Café / <i>Coffee</i>	4.733	22,7	2,4

Tabela 3 – Principais Produtos Exportados
Fonte: Secex/MDIC

2.3 Exportações segundo o porte de Empresas

Um dos aspectos mais observados nas análises sobre comércio internacional diz respeito ao papel das estruturas de mercado na competitividade das empresas e da economia como um todo. Nesse sentido, destaca-se o desempenho das grandes empresas como uma tendência em função da maior capacidade de inovação e dos ganhos de escala, mas facilmente obtidos. Contrariamente, a capacidade de competir das pequenas empresas tem sido associada à construção de *clusters* bem sucedidos, nos quais é possível se apropriar de economias de escala externas e explorar determinados nichos de mercado. Dados do Ministério de Desenvolvimento e Indústria revelam esses aspectos, como se observa nas figuras 4 e 5, a seguir.

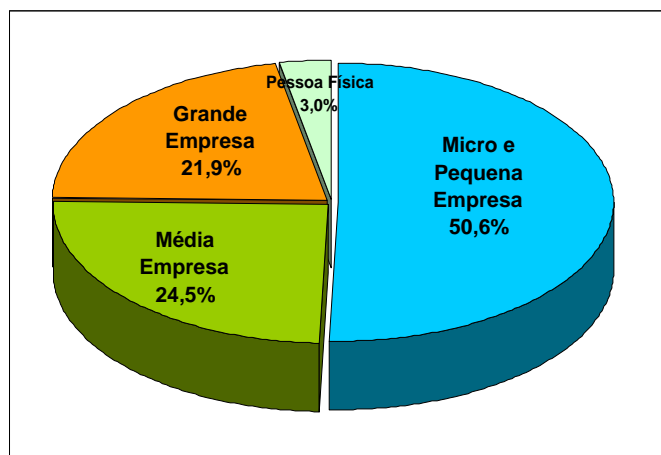


Figura 4 – Participação no Número de Empresas Exportação Brasileira por Porte de Empresa – 2007

Fonte: Ministério de Desenvolvimento e Indústria, 2007.

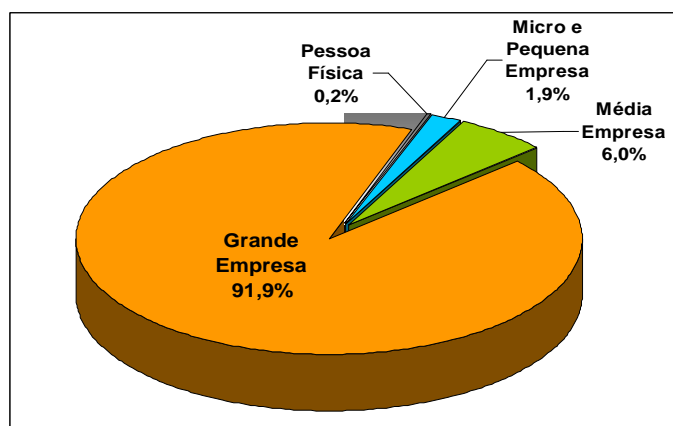


Figura 5 – Participação % no Valor Exportado - Exportação Brasileira por Porte de Empresa - 2007

Fonte: Ministério de Desenvolvimento e Indústria, 2007.

A *performance* relativa das empresas segundo seu tamanho, observada acima, indica a necessidade de desenvolver a cultura da exportação, particularmente entre as pequenas, tendo em vista a dificuldade de explorar oportunidades comerciais no mercado internacional, com fracas repercussões na diversificação da pauta de exportação. A falta de percepção das condições existentes no cenário externo, a burocracia, a instabilidade cambial, contribuem para manter esta distância entre o volume de exportação e o perfil das empresas exportadoras. Para ocorrer uma mudança nesse quadro, espera-se que o pequeno e médio empresário, como agente econômico, desenvolva uma habilidade para captar os sinais do mercado externo e tomar a iniciativa de

exportar, levando em consideração as diferenças entre o preço doméstico do seu produto e o preço internacional. Além disso, tornam-se vitais as estratégias de organização, internacionalização e implantação de procedimentos e rotinas que alavanquem sua competitividade nos mercados mundiais.

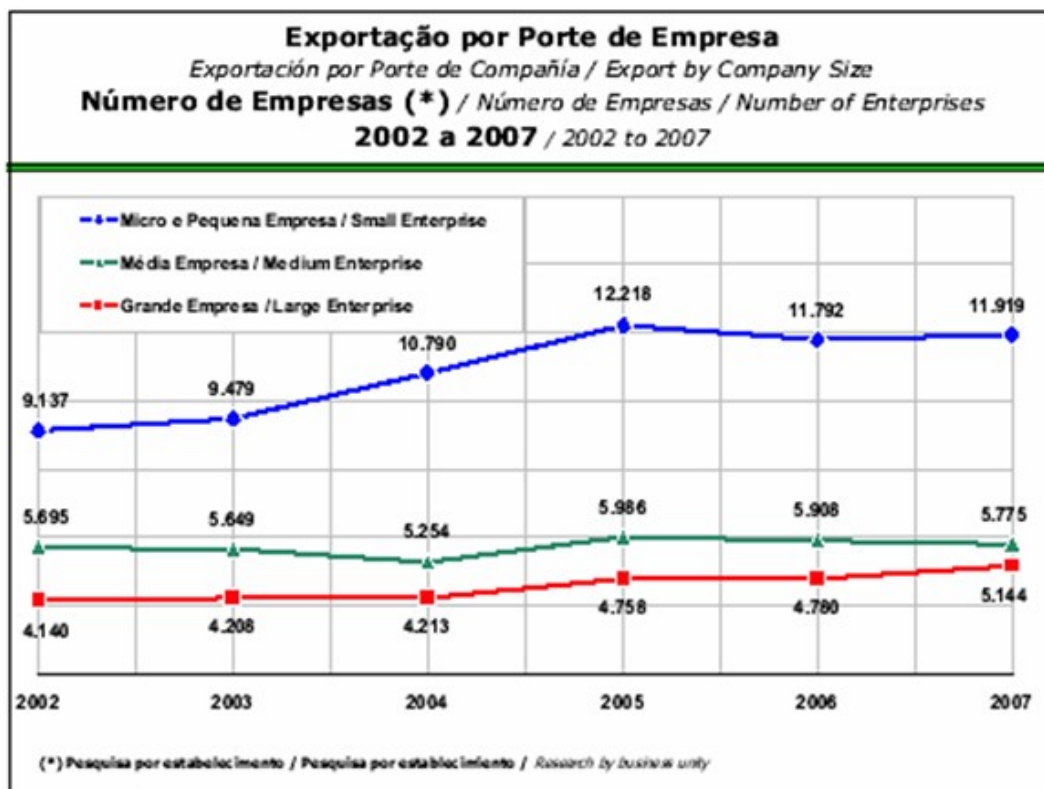


Figura 6 – Exportação por Porte de Empresa
 Fonte: Secex/MDIC

Apesar das condições estruturais de acesso aos mercados globais, a crise financeira mundial, com nítidos reflexos no nível de atividade econômica das principais economias importadoras, fez com que o mercado interno adquirisse uma atratividade até então imperceptível. Dessa forma, o governo brasileiro contribuiu para reorientar os interesses empresariais no mercado interno, ao mesmo tempo em que promoveu ajustes em seus programas de exportação, com o objetivo de diversificar a pauta de exportação com produtos de maior valor agregado. Mesmo diante de dificuldades resultantes da recente crise econômica mundial e do histórico predomínio de produtos de menor custo, associado a uma baixa intensidade tecnológica, as exportações brasileiras tem sido estimuladas pelo Governo Federal. Este estímulo vem

através de diversos programas, como o Programa de Apoio Tecnológico a Exportação – PROGEX, que oferece subsídios através da Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP, para que pequenas e médias empresas se tornem potencialmente exportadoras, e sejam capazes de desenvolver ou adaptar novas tecnologias de produto e/ou processo.

O investimento em tecnologia e desenvolvimento de produtos alavancam a competitividade e o lucro, e, conseqüentemente, geram emprego e renda, além de contribuir para melhorar o desempenho da balança comercial. No entanto, uma mudança na pauta das exportações depende de medidas mais integradas.

É uma questão aritmética: quando você olha para o comércio internacional, dois terços do mercado são formados por produtos de médio e de alta intensidade tecnológica. É, antes de tudo, uma questão de tamanho e dinamismo de mercado (SARTI, 2004).

A análise da pauta de exportação de um país requer que se estabeleça a diferença entre produtos de alto valor agregado e de alta intensidade tecnológica. "Há uma associação entre esses dois termos, mas eles não são sinônimos" (SARTI, 2004,).

Nesse sentido, considerando o porte das empresas, as pequenas e médias se defrontam com barreiras à sua capacidade de competir, relacionadas à inovação e à exploração de economias de escala, em grande parte associadas a produtos de baixo valor agregado. Adicionalmente, a conquista de novos mercados implica em superar barreiras erguidas por políticas protecionistas derivadas de estratégias de desenvolvimento industrial local.

3 PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES (PROEX)

O PROEX - Programa de financiamento às exportações, é um instrumento de política pública com a finalidade de fomentar as exportações, no meio de outras soluções públicas já existentes, com este mesmo objetivo. Foi instituído em julho de 1991, pela Lei nº. 8.187, com a finalidade específica de oferecer aos exportadores brasileiros condições equivalentes às do mercado internacional, nas modalidades de financiamento e de equalização (SECEX/BB, 1999).

O propósito desse programa, conduzido pelo Banco do Brasil, é financiar diretamente o exportador ou o importador de bens e serviços brasileiros com recursos do Tesouro Nacional, previstos pelo Orçamento Geral da União. E notadamente de converteu numa base institucional importante para minimizar as dificuldades enfrentadas pelos exportadores brasileiros quando negociam seus produtos em determinados países, e esbarram em ofertas com prazos maiores e taxas competitivas, como LIBOR ou PRIME. Visto como uma interveniência governamental faz-se extremamente necessário, no cenário internacional, promover condições de competitividade, com prazos e taxas de financiamento equiparadas às praticadas no comércio internacional, aos importadores de produtos brasileiros.

3.1 Evolução do PROEX

O PROEX, criado na década de 1990, emergiu num contexto em que a economia se industrializava através da aceleração da política de substituição de importações e a preocupação em fortalecer a base para a estrutura produtiva do país. Entretanto, para um entendimento do PROEX, como conhecido atualmente, é necessário resgatar as ações governamentais em relação ao comércio internacional, com início em 1953, após a criação da Carteira de Comércio Exterior – CACEX. Esta criação tinha o objetivo de profissionalizar a carteira de comércio exterior brasileira, através da

normatização de procedimentos de licenças de exportação e importação, fiscalização de preços, pesos, medidas e classificações (LABATUT, 1994).

Ao longo dessa trajetória, foi instituído em 1965, o programa governamental de pré-embarque através do Fundo de Financiamento à Exportação - FINEX, com uma linha de crédito ao consumidor-importador do Brasil, com recursos do Orçamento Geral da União. Este foi, não apenas o ponto de partida para o PROEX, mas, também, o modelo para sua estruturação.

O objetivo do FINEX era financiar as exportações de bens de capital e consumo durável, a partir do qual a economia brasileira obteve um desempenho relevante na promoção das exportações brasileiras, até sua extinção em 1988 (Moreira, Tomich e Rodrigues, 2006). Em 1972, foram criados a Comissão Especial de Benefícios Fiscais e o Programa de Especial de Exportação - BEFLEX, cujo objetivo, era triplicar as exportações por dólar utilizado na importação (BAUMANN, 1990).

Nos anos de 1980, essas estratégias de exportação instituídas pelo governo brasileiro, se depararam com mudanças significativas na economia internacional, dentre as quais, o agravamento do protecionismo dos países industrializados. O novo protecionismo, como ficou conhecido, resultou de uma combinação estranha entre a avalanche liberal que ganhava força, especialmente após o *Consenso de Washington*, e aplicação de medidas defensivas por aqueles países, diante de um ambiente internacional de concorrência mais acirrada. Para tanto, contribuíram o fortalecimento de valores neoliberais, as alterações ocorridas no sistema financeiro internacional, a desregulamentação dos mercados, entre outras.

Em 1988, mudanças institucionais realizadas pelo governo brasileiro, entre as quais a extinção do FINEX, resultou na reforma do regime comercial brasileiro e numa maior inserção do Brasil no mercado internacional. A partir disso, ocorre, em 1991, a criação do Programa de Financiamento às exportações - PROEX, com o qual os importadores dos produtos brasileiros passaram a contar com condições de financiamento semelhantes às existentes no mercado internacional (Moreira, Tomich e Rodrigues, 2006). Este projeto

foi considerado um movimento ousado do governo brasileiro, uma vez que num período de alta inflação, os financiamentos foram precificados com a taxa LIBOR.

3.2 PROEX Financiamento

Em sua concepção, o PROEX foi formatado nas modalidades PROEX-Financiamento e o PROEX-Equalização.

A modalidade PROEX Financiamento permite o apoio às empresas com faturamento até R\$ 600.000,000,00 (seiscentos milhões de reais). Atende na modalidade comercialização, no estágio pós-embarque e atualmente pode alcançar quase 90% da pauta de exportação de bens e serviços, conforme divulgado pelo MDIC. A Lista de bens elegíveis, ou seja, enquadrados pelo programa é elaborado pelo MDIC e segue uma tendência internacional, de acordo com o NCM do produto e outras variáveis como complexidade do produto, valor agregado, prazo praticado internacionalmente na comercialização daqueles produtos e outros fatores.

O PROEX Financiamento caracteriza-se por priorizar a exportação de produtos e serviços que contribuam para a inserção dos produtos nacionais ao exterior, fomentar a atividade industrial e econômica como um todo, proporcionar a geração de novos empregos, promover o investimento interno em tecnologia e produção, através do financiamento direto ao exportador brasileiro ou importador, com recursos financeiros obtidos junto ao Tesouro Nacional.

Com relação aos setores da economia, o PROEX segue a mesma tendência da pauta de exportações, nas quais há grande influência dos produtos do agronegócio.

Para ilustrar a abrangência do PROEX e o impulso proporcionado aos demais setores, a Tabela 4 revela aqueles atendidos pelo PROEX-Financiamento no período de 2000 a 2006, entre os quais chama atenção o valor destinado ao setor de serviços.

Setor	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	Total	%
Serviços	127.913	29,15	163.568	32,64	218.933	49,11	211.007	68,52	141.460	43,38	283.792	57,63	243.650	55,73	1.390.323	47,14
Transporte	157.212	35,83	134.731	26,89	65.980	14,80	19.906	6,46	34.336	10,53	19.788	4,02	1.238	0,28	433.191	14,69
Máquinas e Equipamentos	63.602	14,50	92.616	18,48	50.571	11,34	17.495	5,68	55.124	16,90	33.053	6,71	101.919	23,31	414.380	14,05
Agribusiness	33.859	7,72	48.369	9,65	40.260	9,03	16.912	5,49	34.641	10,62	80.368	16,32	28.858	6,60	283.268	9,60
Outros	28.055	6,39	20.996	4,19	25.075	5,62	13.399	4,35	24.900	7,64	32.764	6,65	24.402	5,58	169.592	5,75
Têxtil, Couros e Calçados	8.580	1,96	21.819	4,35	25.502	5,72	22.210	7,21	23.546	7,22	33.344	6,77	32.444	7,42	167.445	5,68
Produtos Minerais	17.539	4,00	15.790	3,15	6.727	1,51	2.447	0,79	7.990	2,45	3.374	0,69	2.842	0,65	56.710	1,92
Plástico e Borracha	209	0,05	123	0,02	7.416	1,66	3.157	1,03	3.667	1,12	5.468	1,11	1.809	0,41	21.849	0,74
Papel e Celulose	1.803	0,41	3.125	0,62	5.321	1,19	1.433	0,47	438	0,13	491	0,10	25	0,01	12.635	0,43
Total	438.772	100	501.138	100	445.786	100	307.966	100	326.102	100	492.442	100	437.187	100	2.949.393	100

Tabela 4: Participação por Setor no desembolso do PROEX (2000 a 2006) em US\$ /Mil

Fonte: Exportações brasileiras: SISCOMEX e SECEX
 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
 Secretaria de Comércio Exterior - SECEX
 Departamento de Desenvolvimento e Planejamento de Comércio Exterior – DEPLA

Observa-se na Tabela 5, a seguir, a participação do valor das exportações brasileiras no PIB total da economia, e a evolução do PROEX quanto à sua importância no valor das exportações, ao longo do período de 2000 a 2006.

Período	PIB BRASIL	Tx. Real %	EXP BRASIL (FOB)			PROEX FINANCIAMENTO		
	US\$ bi (A)		US\$ bi (B)	Var. %	Part.% B/A	US\$ bi (D)	Var. %	Part.% D/B
2000	645	4,3	55,1	14,7	8,54	0,439		0,80
2001	553,8	1,3	58,2	5,7	10,51	0,501	14,2	0,86
2002	504,4	2,7	60,4	3,7	11,97	0,446	-11	0,74
2003	553,6	1,1	73,1	21,1	13,20	0,308	-30,9	0,42
2004	663,8	5,7	96,5	32	14,54	0,326	5,9	0,34
2005	882,7	2,9	118,3	22,6	13,40	0,492	51	0,42
2006	1.067,30	3,7	137,5	16,2	12,88	0,437	-11,2	0,32
Total	4.870,60		599,1			2,949		

Tabela 5 - Participação do PROEX- Financiamento no volume em US\$, nas exportações (2000 a 2006)

Fonte: Exportações brasileiras: SISCOMEX e SECEX; I
 Taxa real de variação do PIB: IBGE. PIB em dólar: IBGE
 Exportação, Importação e PIB mundial: International Financial Statistics (FMI) e World Economic Outlook
 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
 Secretaria de Comércio Exterior - SECEX
 Departamento de Desenvolvimento e Planejamento de Comércio Exterior – DEPLA

3.3 Distribuição do Financiamento de Acordo com o Tamanho das Empresas

Um dos aspectos mais relevantes do PROEX diz respeito à sua distribuição entre as empresas de acordo com o seu porte. Em geral, a capacidade de atuação nos mercados mundiais é mais significativa entre as grandes empresas, tendo em vista a sua superioridade tecnológica e organizacional, aliada aos ganhos de escala. No entanto, as pequenas e médias empresas, não raro, desenvolvem uma habilidade de explorar economias externas e de desvendar nichos de mercado. Com isso, torna-se necessário que os programas de incentivo às exportações, a exemplo do PROEX, se voltem para essas empresas. A Tabela 6, a seguir, contém evidências da distribuição dos recursos do PROEX, de acordo com o tamanho das empresas.

Ano	Porte	Exportação em US\$	Qtde de Operações		Qtde de Exportadores	
			(%)	Operações	(%)	Exportadores
2000	Grande	373.667.113,95	34,09	299	27,95	71
	Média	47.967.156,31	32,16	282	34,25	87
	Pequena	13.445.222,96	26,57	233	27,17	69
	Micro	3.692.977,86	7,18	63	10,63	27
	TOTAL	438.772.471,08	100	877	100	254
2001	Grande	409.287.185,56	33,3	319	29,35	86
	Média	64.490.487,59	37,16	356	36,86	108
	Pequena	17.373.349,15	24,84	238	27,3	80
	Micro	9.986.991,73	4,7	45	6,48	19
	TOTAL	501.138.014,03	100	958	100	293
2002	Grande	352.042.944,06	29,67	319	26,38	81
	Média	66.368.133,91	38,7	416	35,5	109
	Pequena	20.240.505,39	25,77	277	30,29	93
	Micro	7.134.568,02	5,86	63	7,82	24
	TOTAL	445.786.151,38	100	1.075	100	307
2003	Grande	235.091.807,67	4,83	50	9,68	33
	Média	39.206.596,99	48,31	500	38,71	132
	Pequena	22.010.461,68	35,65	369	38,12	130
	Micro	11.656.650,00	11,21	116	13,49	46
	TOTAL	307.965.516,34	100	1.035	100	341
2004	Grande	191.505.196,85	2,08	27	2,44	10
	Média	85.228.645,66	48,04	624	38,88	159
	Pequena	38.254.858,62	36,64	476	42,54	174
	Micro	11.113.632,05	13,24	172	16,14	66
	TOTAL	326.102.333,17	100	1.299	100	409
2005	Grande	348.560.765,43	2,35	41	2,43	11
	Média	73.943.278,15	44,33	774	34,51	156
	Pequena	44.385.050,54	37,63	657	45,8	207
	Micro	25.552.599,83	15,69	274	17,26	78
	TOTAL	492.441.693,95	100	1.746	100	452
2006	Grande	308.274.174,28	2,08	29	2,38	8
	Média	68.916.458,24	42,7	594	40,77	137
	Pequena	44.168.985,83	39,47	549	44,64	150
	Micro	15.827.223,01	15,74	219	12,2	41
	TOTAL	437.186.841,37	100	1.391	100	336

Tabela 6 – PROEX-Financiamento - Exportações por porte das empresas exportadoras

Fonte: Exportações brasileiras: SISCOMEX e SECEX

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

PROEX-Financiamento - Exportações por porte das empresas exportadoras/Banco do Brasil

Secretaria de Comércio Exterior - SECEX

Departamento de Desenvolvimento e Planejamento de Comércio Exterior – DEPLA

A tabela anterior expressa uma evolução na quantidade de Micro e Pequenas empresas nos anos de 2004 e 2005 devido às alterações Programa (PROEX FINANCIAMENTO). No período de 2003 até 2008, o apoio financeiro restringia-se a empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 60 Milhões. Assim, esta limitação excluía as grandes empresas, que tradicionalmente apresentam maior facilidade de acesso a diversas opções de linhas de crédito, de utilizarem esta linha de Financiamento. Esta medida se fez necessária, uma vez que as grandes empresas e tradicionais exportadoras, já nos primeiros meses do ano, utilizavam o recurso disponibilizado em suas exportações,

reduzindo a disponibilidade para as PMES. Além disso, contribuiu para diversificar o número de exportadores atendidos pelo programa.

Porém, com as alterações ocorridas no cenário financeiro mundial em 2008, o governo necessitou rever suas estratégias para manter o desempenho das exportações.

Neste novo cenário, foi publicada no Diário Oficial da União em 18 de fevereiro de 2009, pela Resolução CAMEX nº 10, a resolução da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) de ampliar o Programa de Financiamento às Exportações -PROEX, para empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 600 milhões, a fim de atender a um número maior de exportadores.

3.4 Produtos Contemplados pelo PROEX – Elegíveis:

Os produtos contemplados pelo programa constam na Portaria n.º. 58, de 10.04.2002, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. No entanto o PROEX admite a exportação de bens não enquadrados no programa, desde que exportados conjuntamente com outros bens elegíveis e que sejam de natureza conexa. Esse tipo de operação é denominado "pacote", cujo valor das mercadorias não elegíveis não poderá exceder a 20% do somatório dos bens elegíveis. Considera-se neste caso, Serviços - Projetos, operações de turismo receptivo e outros; as mercadorias destinadas aos países integrantes do MERCOSUL; programas de computador (*software*); produções cinematográficas e audiovisuais; estudos, projetos, consultoria, execução de obras civis e outros empreendimentos, inclusive com o fornecimento de produtos nacionais ao exterior, montagem, pacotes *turn-key*, serviços de instalação e manutenção de máquinas ou equipamentos de fabricação nacional, desde que executados por empresas sediadas no Brasil e integrados à mesma exportação; comercialização de franquias brasileiras no exterior, incluindo treinamento por profissional contratado no Brasil, fornecimento de mercadorias e equipamentos, projetos arquitetônicos e de instalação da loja, marca e divulgação.

Com a desvalorização do dólar nos mercados globais, redução do prazo de entrega, as facilidades impostas pela internet na oferta mundial de produtos e ao acesso às informações, automatização dos processos em produtos e serviços, o PROEX acabou se tornando mais um facilitador para inserção dos produtos brasileiros no comércio exterior.

Com relação às *International Commercial Terms - Incoterms* (Termos Internacionais de Comércio), que servem para definição de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto-padrão de definições e determinando regras e práticas neutras, todas as *Incoterms* são enquadráveis no PROEX.

Vários países oferecem programas semelhantes aos seus exportadores, como a Itália, que se tornou referência em soluções às empresas que procuram máquinas (bens de capital), não somente pela qualidade de seus equipamentos, mas, também, pelas condições, prazos de pagamentos e garantias. No comércio internacional, o ponto em comum entre as empresas, independente da localização geográfica, é o interesse na redução de custos e inovação, a fim de tornarem-se mais competitivas. Assim, se um fornecedor oferece um prazo de pagamento maior, garantias que não onerem seu fluxo de caixa e um produto com qualidade, este fornecedor terá preferência sobre os demais ofertantes da mesma solução.

Os encargos envolvidos no programa se referem, basicamente, à taxa de juros fixa ou variável, aplicada sobre o saldo devedor, sendo admitida, para tanto, a LIBOR efetiva divulgada pelo Banco Central. As taxas aplicadas às exportações de serviços são definidas, caso a caso, em conformidade com as práticas internacionais. A eventual desistência da operação aprovada no PROEX não gera ônus para o exportador.

Por outro lado, a amortização do financiamento é feita pelo importador em prestações iguais e sucessivas, com vencimento trimestral ou semestral. A moeda utilizada para o pagamento é o dólar americano ou outra moeda de livre conversibilidade, aceita internacionalmente.

Outra característica importante do programa se refere aos prazos de financiamentos, utilizados para codificação de produtos, praticados de acordo com os prazos praticados internacionalmente para os mesmos. Esses prazos internacionais são praticados pelo Sistema Harmonizado - SH, um sistema criado para promover o desenvolvimento do comércio internacional, assim como aprimorar a coleta, a comparação e a análise das estatísticas, particularmente as do comércio exterior. Conhecido, também, como um facilitador de negociações comerciais internacionais, da elaboração de tarifas de fretes e das estatísticas relativas aos diferentes meios de transporte de mercadorias e de outras informações utilizadas pelos diversos intervenientes no comércio internacional. O Sistema Harmonizado – SH, ou Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, é um método internacional de classificação de mercadorias, cuja composição é estruturada em códigos e respectivas descrições. A composição dos códigos do SH, formado por seis dígitos, permite que sejam atendidas as especificidades dos produtos, tais como origem, matéria constitutiva e aplicação, de acordo com um ordenamento numérico lógico, crescente e seguindo o nível de sofisticação das mercadorias.

Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai adotam, desde janeiro de 1995, a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), que tem por base o Sistema Harmonizado. Assim, dos oito dígitos que compõem a NCM, os seis primeiros são formados pelo Sistema Harmonizado, enquanto o sétimo e oitavo dígitos correspondem a desdobramentos específicos atribuídos no âmbito do MERCOSUL. O PROEX utiliza o NCM dos produtos para definir o prazo de negociação do financiamento aos importadores, porém, para importadores originários do MERCOSUL, serão aptos para enquadramento somente bens de capital e serviços.

3.5 Características operacionais do PROEX Financiamento

Por tratar-se de recurso da união, as premissas para liberação dos recursos aos exportadores brasileiros são muito semelhantes às demais linhas

que utilizam recursos governamentais. Ou seja, medidas restritivas são observadas aos inadimplentes à legislação tributária vigente, como o Exportador que estiver inadimplente com o Instituto Nacional de Seguridade Social - INSS, com o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço - FGTS, com a Receita Federal do Brasil ou esteja inscrito em dívida ativa com a União. O exportador ou garantidor externo do financiamento, isoladamente ou em conjunto, que estiver inadimplente com a União ou com quaisquer de suas entidades controladas, de direito público ou privadas estão sujeitos às mesmas restrições. Entretanto, uma vez que ocorreu renegociação das dívidas diretamente com a União, ou por intermédio de organismos ou foros internacionais, as operações poderão ser enquadradas, de acordo com as condições descritas a seguir.

3.5.1 Prazos considerando a modalidade de pagamento

Considerando as exportações formalizadas com saque único, o prazo de pagamento é de, no máximo, 180 dias. Nos casos em que a exportação possua parcela "*Back to Back*", esta deverá se limitar a 20% do total da exportação (deduzida a comissão de agente) e observado o índice de nacionalização⁵. Na realidade, o *Back to Back Credit* não se configura como um tipo de carta de crédito, mas, como uma modalidade de operação baseada em duas cartas de crédito. Assim, por tratar-se de um crédito triangular, a parcela relativa a "*Back to back*" não é passível de financiamento.

3.5.2 Percentual de Financiamento:

O Percentual Financiável pode alcançar até 90 % do valor da exportação. Nos financiamentos com prazos até 2 anos, admite-se a elevação

⁵ O *Back to back* - refere-se a "amparar a compra e venda de produto estrangeiro, realizada no exterior por empresa estabelecida no Brasil, sem que a mercadoria transite fisicamente pelo território brasileiro" (Solução de Consulta 202 de 16 de outubro de 2003 da Secretaria da Receita Federal – Ministério da Fazenda). Extraído de: Consultor Jurídico - 17 de Junho de 2008 - <http://www.jusbrasil.com.br/noticias/24969>.

desse percentual para até 100% do valor da exportação. Se o índice de nacionalização do bem for inferior a 60%, implicará em redução do percentual financiável.

Operações com índice de nacionalização abaixo de 40% deverão ser encaminhadas para análise no COFIG.

3.5.3 Comissão de Agente

A comissão que a empresa deve ao agente comercial/representante não é passível de financiamento pelo PROEX. O Programa entende que esta comissão faz parte do custo de comercialização do produto e não deve ser financiado. Em sendo paga, o seu percentual deverá ser no máximo igual a parcela não financiável pela operação, e , sujeita às normas estabelecidas á respeito desta tema dentro das instruções do MDIC-DECEX.

3.5.4 Prazos

Conforme consta no site do BB (2007), os prazos são definidos de acordo com o valor agregado da mercadoria ou a complexidade dos serviços. Nas exportações de bens, variam de 60 dias até 10 anos. Tanto quanto os produtos elegíveis, tais prazos também são de competência do MDIC e estão definidos na Portaria MDIC 58, de 10.04.2002, e podem ser dilatados em função do valor unitário da mercadoria.

Ricardo Faro, 2007, informa que o estabelecimento de prazos de financiamento dos produtos, segue uma sequência lógica, de acordo com a NCM do produto envolvido, onde são consideradas variáveis diversas como a complexidade do processo produtivo do produto/mercadoria e o prazo médio praticado internacionalmente nas negociações deste NCM.

Nas exportações de serviços, os prazos são fixados mediante o exame caso a caso, de acordo com a magnitude e representatividade do

empreendimento. Nas exportações de *softwares*, produções cinematográficas, entretanto, os prazos estão limitados a 2 anos.

3.5.5 Fechamento de Câmbio

Para efeitos cambiais, é considerada como data de embarque a data de emissão do conhecimento de transporte internacional, sendo que o período máximo admitido para consolidação de embarques ou faturamento de serviços é de 30 dias, considerada como data de consolidação a do último evento que a integre.

3.5.6 Formas de pagamento do PROEX Financiamento

Essas formas compreendem modalidades de pagamento trimestral, semestral, operações com prazo até 359 dias ou em um único pagamento. Operações com prazo de 180 e 270 dias possibilitam a amortização trimestral ou no final do período. Em operações de serviços, em prestações semestrais iguais e consecutivas, vencendo-se a primeira seis meses após a data prevista para a conclusão do empreendimento. Nesta linha de PROEX, os financiamentos não permitem prazo de carência. Porém, se considerarmos as modalidades de pagamento, como 365 dias e pagamento no final, a carência torna-se um atributo intrínseco da própria linha, sempre observando “*produto x condições de pagamento*”. Os juros são negociados para pagamento nas mesmas datas de vencimento das parcelas de principal. Também, são líquidos e calculados sobre o saldo devedor pelo número de dias decorridos desde a data do embarque, da fatura, do contrato comercial, da consolidação dos embarques, conforme o caso, até o vencimento da parcela correspondente. Uma das características mais relevantes do PROEX para os exportadores diz respeito ao uso da taxa LIBOR. A taxa variável, aceita somente como garantia de carta de crédito, correspondente ao período de amortização vigente na data de início do prazo de financiamento e no início de cada período subsequente.

O PROEX oferece possibilidades, também, de taxa fixa ou variável no caso de operações de serviços, conforme a característica da operação.

3.5.7 Competências:

O Banco do Brasil é o gestor exclusivo do PROEX financiamento, assim lhe é permitido enquadrar no PROEX as exportações de bens que atendam a todos os normativos atuais e desde que, no máximo atinja U\$ 10 milhões por operação. As demais operações, que apresentem outras excepcionalidades ou totalizem mais que US\$ 10 milhões, ou mesmos que envolvam quaisquer tipos de serviços, devem ser submetidas pelo Banco do Brasil, subsidiadas com pareceres técnicos, ao COFIG, para as devidas aprovações.

3.5.8 Procedimentos de solicitação de financiamento e suas garantias

Segundo observam-se no site do Banco do Brasil, os seguintes procedimentos para acesso ao PROEX são estabelecidos:

- Elaborar uma carta proposta pelo exportador a uma agência do Banco do Brasil;
- Após análise e aprovação, o Banco do Brasil providencia uma Carta de Intenção de Financiamento;
- A empresa deve apresentar a Carta de Intenções ao importador para conhecimento das condições de financiamento, e concretizar o negócio;
- O exportador deve possuir uma conta corrente no Banco do Brasil para receber o crédito relativo ao financiamento;
- Antes do embarque da mercadoria, o exportador deve providenciar o Registro da Operação de Crédito (RC), no Sistema de Comércio Exterior - SISCOMEX;

- Providenciar a inclusão do RC, Enquadramento 3 - Financiamento, no SISCOMEX;
- Aguardar o retorno do RC, via SISCOMEX, com status "aprovado" pelo Banco do Brasil;
- Providenciar os seguintes documentos de exportação:

Fatura comercial, conhecimento de transporte internacional (conhecimento de embarque), registro de exportação – RE, títulos de crédito - letras de câmbio, notas promissórias ou créditos documentários, certificado de origem ou atestados exigidos no país de destino ou outros documentos que se façam necessários pelo país importador.

Para o desembolso de recursos, tendo a documentação mencionada no item anterior providenciada, e o contrato de câmbio relativo à parcela à vista ou antecipada, solicita-se o despacho aduaneiro à Secretaria da Receita Federal, via SISCOMEX, e embarque a mercadoria.

Encaminhar a documentação relativa à exportação à agência do correntista do Banco do Brasil (fatura comercial, conhecimento de transporte internacional, títulos de crédito, RE averbado, etc.).

A agência, após a conferência da documentação, a remeterá ao exterior (inclusive as letras de câmbio para aceite do importador e aval do garantidor se forem o caso). Após a recepção da documentação do exterior, a agência solicitará a presença do exportador para endosso no Banco do Brasil, (Agente Financeiro do Tesouro Nacional) dos títulos representativos da exportação. Enfim, a liberação de recursos na conta corrente dos exportadores passa a depender:

- Do embarque das mercadorias e, quando for o caso, do faturamento dos serviços;
- Da liquidação da operação de câmbio relativa à parcela não financiada, quando houver e;
- Da constituição de garantias que assegurem o integral retorno dos financiamentos concedidos e dos respectivos juros.

Com relação às garantias, o PROEX admite as seguintes modalidades:

- Aval, fiança ou carta de crédito de estabelecimento de crédito ou financeiro de primeira linha;
- Contrato de Cessão de Direitos Creditórios de Cotas do Fundo BB PROEX Cambial LP FIC FI;
- Créditos documentários ou títulos emitidos e avalizados por instituições autorizadas dos países participantes do CCR - Convênio Pagamentos e de Créditos Recíprocos, cumpridas as formalidades necessárias para reembolso automático;
- O seguro de crédito à exportação, atualmente o mercado dispõe de três seguradoras de créditos internacional: SBCE - Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação ou Seguradora de Crédito do Brasil S.A. (SECREB), ou Euler Hermes Seguros de Crédito; com garantia complementar para a parcela não coberta pelo seguro, sobre os valores de principal e juros; Podendo estas ser fiança bancária concedida ao exportador, exceto emitida pelo Banco do Brasil no país, por se tratar de financiamento com recursos da União.
- Nas operações cujo importador é entidade estrangeira do setor público (Financiamento ao Importador) é exigido o aval do governo ou de bancos oficiais do país importador e, caso necessário, garantias complementares.
- Também são consideradas como garantias o aval do governo ou de bancos oficiais do país importador, quando se tratar de operações com entidades do setor público internacional, a critério do Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações - COFIG.

Entende-se que as garantias acima foram amplamente analisadas pelos critérios do COFIG, mas que não exclui possibilidade de outras estruturas de garantias a serem apresentadas para sua verificação.

A implementação do PROEX e suas operações são conduzidas pelo COFIG. Este comitê é formado por um colegiado integrante da Câmara de Comércio Exterior – CAMEX, com as seguintes funções:

- Enquadrar e acompanhar as operações do Programa de Financiamento às Exportações – PROEX;
- Enquadrar e acompanhar as operações do Fundo de Garantia à Exportação – FGE;
- Estabelecer parâmetros e condições para concessão de assistência financeira às exportações e à prestação de garantia da União.

3.5.9 Composição do COFIG

O COFIG é composto por um representante titular e respectivo suplente, indicados nominalmente pelos seguintes órgãos:

- a) Secretaria Executiva do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que o preside;
- b) Ministério da Fazenda, que exerce a Secretaria Executiva do Comitê;
- c) Ministério das Relações Exteriores;
- d) Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento;
- e) Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão;
- f) Casa Civil da Presidência da República; e
- g) Secretaria do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda.

Todas as decisões e deliberações do Comitê necessitarão do consenso dos envolvidos. Participam do COFIG, sem direito a voto, um representante titular e respectivo suplente, indicados nominalmente pelos seguintes órgãos:

- a) Banco do Brasil S.A.;
- b) Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES;
- c) IRB – Brasil Resseguros S.A.; e
- d) Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A. – SBCE.

O COFIG reúne-se mensalmente, ou sempre que convocado por seu Presidente.

3.5.10 PROEX Financiamento e a Incidência de IOF

Outra vantagem do Programa é com relação a tributação do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, ou relativas a Títulos ou Valores Mobiliários (IOF) nas operações de PROEX Financiamento, o valor contratado tem reduzida à alíquota zero, quando é efetuada a liberação dos recursos e quando ocorre a liquidação do câmbio.

Porém, a parte não financiada, e que deverá ser paga à vista, tem incidência de IOF à alíquota de 0,38% no ato da liquidação do câmbio, sobre o equivalente em moeda nacional.

4 PROEX – EQUALIZAÇÃO

O presente capítulo tem como objetivo apresentar a segunda opção do Programa de Financiamento às Exportações - PROEX, na modalidade Equalização de Taxas de Juros. Para tanto serão consideradas a metodologia do programa e a formação de reservas (*funding*), em virtude de ser um item orçamentário.

O PROEX-Equalização foi formatado com o objetivo de cobrir o diferencial existente entre a taxa de juros interna e a factível para o comércio exterior. Proporciona uma alavancagem, uma vez que com pequenos volumes de recursos, pode viabilizar bilhões de dólares em exportações. Outra diferença é que o próprio mercado gera o *funding* para os financiamentos e antecipa as receitas de exportações financiadas, eliminando, assim, os riscos de inadimplência. O efeito é de uma exportação a vista, em que os ganhos na balança comercial se realizam, também e de imediato, no balanço de pagamentos.

Conforme o Busca - Guia do Exportador (2007), o mecanismo do PROEX - Equalização de Taxas de Juros, consiste no pagamento, por parte do Tesouro Nacional, de parte dos juros cobrados em financiamentos à exportação de bens e serviços brasileiros, para adequá-los aos padrões do mercado internacional. O exportador é beneficiado pela redução dos juros, mas não recebe os recursos diretamente. A equalização é paga ao financiador da operação. Diferente do PROEX Financiamento onde o Banco do Brasil é agente exclusivo, no PROEX Equalização o financiador pode ser um banco múltiplo, comercial, de investimento, ou de desenvolvimento, situado no país, uma Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), estabelecimento de crédito ou financeiro situado no exterior, incluídas as agências de bancos brasileiros e a Corporación Andina de Fomento (CAF).

Segundo Catermol (2005), o financiamento à comercialização (pós-embarque) pode ser concedido de duas formas:

- a) *supplier credit*: ao exportador. Neste caso a empresa exportadora vende a prazo ao importador e desconta os títulos decorrentes em uma

instituição financeira, a qual adquire os direitos creditórios vincendos da operação;

b) *buyer credit*: ao importador, nesta operação o financiamento ocorre diretamente por um contrato de financiamento entre a agência de crédito à exportação e o importador.

Os pagamentos são feitos por meio da emissão de títulos públicos federais (Notas do Tesouro Nacional série I - NTN-I), resgatáveis no vencimento de cada parcela. O prazo de carência é de até seis meses após o embarque das mercadorias. Os percentuais máximos de equalização variam de 0,5% a 2,5% ao ano, com prazo de até 10 anos. O valor máximo admitido para fins de cálculo de equalização é de até 85% do valor da exportação.

4.1 Recursos do Programa

Os recursos alocados para o programa são previstos anualmente no Orçamento Geral da União e utilizados uma única vez, ou seja, quando ocorrem os pagamentos, os recursos são creditados ao tesouro nacional e não são reutilizados para o financiamento de outras operações.

O PROEX equalização veio substituir um modelo já existente de equalização da taxa de juros da resolução 509 do CMN, de 24.1.1979, propondo as seguintes modificações em comparação à resolução 509:

- Fixar um *spread* fixo para a equalização, permitindo, com isso, uma previsibilidade dos gastos e um controle orçamentário por parte do tesouro nacional, o financiador do programa;
- Segundo a resolução anterior, o Tesouro Nacional cobria semestralmente a diferença das taxas de juros internacionais com o custo de captação do banco;
- Oferecer segurança aos demais agentes do programa, da independência de orçamentos futuros.

A equalização é liquidada com a emissão de todas as NTN-I, no exercício correspondente à operação realizada, considerando vencimentos

semestrais para todo o período do financiamento, de forma a garantir por todo o período do financiamento, a equalização efetiva da taxa de financiamento, possibilitando, assim, aos bancos operações de derivativos (*hedge*) das taxas de juros em relação ao seu custo de captação. Estas alterações foram extremamente necessárias, a fim de conceder a credibilidade ao programa e atrair os bancos parceiros necessários à sustentação do programa, uma vez que diversos compromissos de equalização vinculados à Resolução 509 do CMN, não foram honrados pelo tesouro nacional.

Além das alterações acima, foi vinculada a possibilidade de equalização para operações financiadas em moeda local (sem captação externa) para o BNDES. Nesse caso, o objetivo era contar com recursos adicionais ao Orçamento da União para atender à demanda dos exportadores brasileiros, enquanto se consolidava o PROEX - Equalização.

Desde 1991, este instrumento de incentivo às exportações brasileiras passou por diversas modificações, em função de alterações da demanda provocadas pela flutuação da moeda nacional, do crescimento das exportações brasileiras e das limitações impostas pelas reestruturações do Programa de Ajuste Fiscal e dos títulos da dívida pública.

Atualmente, o valor máximo admitido para fins de cálculo de equalização é de até 85% do valor da exportação, no caso de mercadorias com índice de nacionalização de 60%, segundo critérios FINAME. O restante, mínimo de 15%, é de responsabilidade exclusiva do importador, que pode realizar o pagamento à vista ou financiar através de um banco no exterior. Quanto aos índices de nacionalização, esta modalidade segue a mesma regra do PROEX Financiamento, ou seja, o mínimo de 60% de nacionalização.

4.2 Metodologia do PROEX - Equalização

Nesta modalidade de financiamento, três agentes se destacam: o banco financiador, o banco mandatário no Brasil (representante do financiador junto ao Banco Central, como custodiante das Notas do Tesouro Nacional) e o Banco do Brasil, gestor do programa. Os procedimentos necessários para

liberação do PROEX - Equalização seguem uma rotina um pouco diferente do PROEX - Financiamento. De acordo com o Banco do Brasil (2006), os seguintes procedimentos devem ser adotados:

- O exportador negocia os termos de venda com o importador, com base nos critérios formulados pelo banco financiador para a contratação do crédito;
- O exportador providencia os registros necessários no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) - preenchimento do Registro de Operação de Crédito (RC), com enquadramento para a modalidade Equalização de Taxas de Juros e emissão do Registro de Exportação (RE), com vinculação ao RC correspondente e pré-requisito para o embarque da mercadoria;
- O exportador providencia a entrega dos documentos de exportação ao banco mandatário;
- O banco financiador providencia o repasse dos recursos para crédito ao exportador;
- O banco mandatário encaminha o pedido de emissão de Nota do Tesouro Nacional (NTN-I) ao Banco do Brasil.

O Banco do Brasil solicita à Secretaria do Tesouro Nacional (STN) a emissão das NTN-I correspondentes aos valores devidos ao banco financiador; o banco mandatário mantém as NTN-I custodiadas em sua conta de reservas bancárias mantida no BACEN. Assim, a cada parcela do compromisso liquidada com o banco financiador, é efetuado o resgate das NTN-I e o banco mandatário remete os valores devidos ao banco financiador, beneficiário da equalização.

4.3 Liquidação da Equalização

Como já mencionado estes pagamentos são realizados aos financiadores em Notas do Tesouro Nacional da Série I, as chamadas NTN-I, liquidadas na data de vencimento dos juros do financiamento. Estes

pagamentos eram realizados em espécie, até julho de 1993, com desembolsos simultâneos aos pagamentos das parcelas pelo importador. Porém, tal prática gerava incertezas no sistema financeiro, que não tinha garantias para recebimento da equalização. Para alterar esta percepção, estabeleceu-se a forma de pagamento da equalização em NTN-I, com desembolso único na data do embarque da mercadoria exportada e com vencimentos coincidentes com os pagamentos das parcelas pelo importador. Essa prática concede ao beneficiário uma garantia documental do pagamento da equalização pelo governo brasileiro.

Isto posto, voltamos ao pagamento/liquidação da equalização, cujo período é o mesmo ao da contagem de juros, com exceção do primeiro pagamento, que inicia a partir:

- a) Da data do crédito em conta corrente do exportador ou a partir da data do embarque das mercadorias e/ou do faturamento dos serviços, o que por último ocorrer, quando se tratar de financiamento concedido por agentes situados no Brasil;
- b) A data da liquidação dos contratos de câmbio relativos à totalidade ou ao valor parcial da exportação ou, ainda, a partir da data do embarque das mercadorias e/ou do faturamento dos serviços, o que por último ocorrer, quando se tratar de financiamento concedido por agentes situados no exterior.

Os valores de equalização são calculados com o *spread* incidindo sobre o saldo devedor em cada um dos pagamentos. Eventualmente, quando ocorrem atrasos na entrega da documentação, a primeira parcela de equalização devida pode ser paga juntamente com a próxima, após efetuar a entrega dos documentos. Além disso, frequentemente, a primeira parcela abrange um período de equalização inferior ao das parcelas posteriores.

4.4 Prazos praticados

Os prazos de equalização de taxas de juros são definidos pelo MDIC. Nas exportações de bens, os prazos máximos variam de um a dez anos. Nas exportações de serviços, esses prazos são fixados mediante o exame, caso a caso, com base nas características e peculiaridades do empreendimento. Porém, o prazo de equalização será sempre limitado ao prazo do financiamento pactuado com o agente financeiro.

Importante ressaltar que a exportação de mercadorias enquadradas como partes e peças de reposição, de forma consolidada, desde que o seu valor não exceda a 20% do valor total das mercadorias integrantes da mesma transação. Para exportações destinadas aos países integrantes do MERCOSUL, é necessário consultar sobre o enquadramento da mercadoria. Podem fazer parte da exportação operações "*back to back*", desde que previamente aprovadas pelo MDIC.

4.5 Percentual Financiável pelo PROEX, segundo o tipo de PROEX

Uma das particularidades do PROEX - Equalização é prazo de acordo com a sua especificidade, sendo:

- a) PROEX - Equalização de Bens de mesma mercadoria: O percentual máximo a ser financiado é 85% do valor total da exportação, na condição de venda pactuada, já deduzida à comissão de agente considerando o índice de nacionalização igual ou superior a 60%, no caso de exportação de bens;
- b) Nos casos de PROEX - Equalização de Serviços: Segue as mesmas condições e percentuais do PROEX – Equalização de Bens, porém nos casos de produtos que integrem exportações de serviços contemplarem índice de componentes importados superiores a 40%, poderá ser reduzido o percentual equalizável;

c) No financiamento parcial da exportação (PROEX MIX) - é admitido pagamento de equalização se esse valor parcial corresponder a, no mínimo, 15% do valor total da exportação; Ou seja, o PROEX MIX é a junção da Modalidade Financiamento (85%) e da Modalidade Equalização (15%) de *down-payment* financiados.

4.6 Prazos de Equalização

Neste quesito, conforme o site bb.com.br (2007), as duas modalidades do PROEX possuem as mesmas características, ou seja, os prazos são definidos de acordo com o valor agregado da mercadoria ou a complexidade dos serviços. Nas exportações de bens, variam de 1 a 10 anos.

Tais prazos estão definidos na Portaria MDIC 58, de 10.04.2002, e podem ser dilatados em função do valor unitário da mercadoria. Nas exportações de serviços, os prazos são fixados mediante o exame caso a caso, de acordo com a magnitude e representatividade do empreendimento. De qualquer maneira, o prazo de equalização será sempre limitado ao prazo do financiamento pactuado com o agente financeiro. Com relação ao PROEX - Equalização de Serviços, o prazo é determinado em função do valor da exportação, limitado ao prazo de dez anos; nos casos de financiamento parcial da exportação (PROEX - MIX), o prazo de equalização não pode ser superior ao desse financiamento, bem como ao do PROEX - Financiamento Direto.

4.7 Taxa de Equalização

Conforme a carta circular nº. 2881 de 19 /11 /1999, do Banco Central do Brasil - BACEN, publicado no DOU na página 00013 em 23/11/1999, que estabelece os percentuais máximos aplicáveis conforme a tabela 7.

Equalização com prazo financiável de	Percentual Atendido (% a.a.)
Até 06 meses	0,5
De 06 meses até 1 ano	1,0
Acima de 1 até 2 anos	1,1
Acima de 2 até 3 anos	1,2
Acima de 3 até 4 anos	1,3
Acima de 4 até 5 anos	1,5
Acima de 5 até 6 anos	1,7
Acima de 6 até 7 anos	1,9
Acima de 8 até 9 anos	2,3
Acima de 9 até 10 anos	2,5

Tabela 7 – Percentuais Máximos aplicáveis

Fonte: Tabela confecção própria.

A tabela acima apresenta os percentuais de equalização atendidos de acordo com o prazo da operação. Assim, uma operação acima de 9 anos, teria um percentual máximo de 2,5% a.a. a ser financiado pelo PROEX Equalização. Em linha geral, o PROEX Equalização é concedido por instituições financeiras nacionais ou estrangeiras, na qual o PROEX assume parte dos custos de captação da rede bancária, viabilizando um mercado de crédito mais acessível aos importadores de produtos/serviços nacionais. Com possibilidade de financiamento de até 100%, onde a única exigência é que o pagamento dos juros seja semestral, vencendo-se a primeira parcela depois de 6 meses do embarque da mercadoria, não permitindo a carência de juros.

5 PERSPECTIVAS DO PROEX: UMA ANÁLISE INTERPRETATIVA

Com o exame da estrutura do PROEX - Equalização, estabelecem-se algumas considerações importantes sobre a eficácia do modelo vigente. Por um lado, destaca-se seu elevado nível de alavancagem nas exportações brasileiras de bens e serviços. Em 2005, por exemplo, conforme informações do MDIC, os recursos do PROEX para equalização foram da ordem de US\$ 231,5 milhões, os quais apoiaram exportações da ordem de US\$ 3.041,4 milhões. Por outro lado, o PROEX afeta o resultado primário, considerado a diferença entre as receitas e as despesas orçamentárias, uma vez que aos recursos destinados ao PROEX - Equalização, são consideradas despesas correntes orçamentárias (relativas a concessão de empréstimos). Como a finalidade do conceito de Resultado Primário é indicar se os níveis de gastos orçamentários dos entes federativos são compatíveis com sua arrecadação, ou seja, se as receitas serão capazes de suportar as despesas primárias, a política de ajuste fiscal acaba pesando mais do que a política de comércio exterior na hora da decisão de alocação de recursos para esse programa. Porém, é aconselhável que o PROEX seja sempre revisto, ponderando-se que a equalização é a única ferramenta de que o governo dispõe para deixar com o mercado a responsabilidade de gerar o *funding* para os financiamentos e, ao mesmo tempo, antecipar as receitas de exportações financiadas. (Moreira, Tomich e Rodrigues 2006),

O PROEX - Financiamento iniciou 2008 atendendo empresas com faturamento até R\$ 60 milhões, alterou para R\$ 150 milhões, R\$ 180 milhões e iniciou 2009 com ampliação do faturamento até R\$ 600 milhões. São faturamentos relativos a pequenas e médias empresas, que não compreendem o verdadeiro universo exportador brasileiro que, em volume, está voltado às grandes empresas. Por outro lado, como se trata de um recurso do tesouro nacional, entende-se que seja do interesse nacional que o volume alocado para esta finalidade seja disponibilizado para atender o maior número possível de empresas. Porém, quando se mede o desempenho do PROEX Financiamento em volume, fica evidente que o desempenho está abaixo das expectativas, em agosto de 2009, o Jornal O Estado de São Paulo, informou que medidas como

a elevação do faturamento bruto das empresas para R\$ 600 milhões e a dispensa temporária de apresentação de documentos certificando que estavam em dia com o recolhimento de impostos e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) era também devido a não utilização de cerca de 30% do orçamento do Programa de 2008, que não havia sido liberado.

Em matéria de divulgação, o PROEX Financiamento tem um gestor com a maior capilaridade de agências do sistema bancário, o Banco do Brasil, que realiza um trabalho de divulgação na maioria das empresas onde atua. Além deste, uma rede de organizações formada por Associações Comerciais Municipais, fundações e associações de comércio internacional, universidades e entidades voltadas ao comércio exterior, contribuem para a disseminação de tal programa. Tal rede promove, constantemente, agendas inter empresas, a fim de promover o desenvolvimento de competências e dar visibilidade ao PROEX.

O PROEX, como programa a ser utilizado ou incorporado pela rotina exportadora empresarial, mantém uma sintonia com as condições e exigências do mercado mundial, possibilitando o financiamento de 60 dias até 10 anos, a taxa LIBOR, o que contribui para um grau mais elevado de competitividade das empresas.

Por outro lado, a burocracia a ser seguida e os procedimentos descritos nos capítulos 3 e 4, influenciam negativamente a participação e interesse das empresas, desestimulando-as a incluir o mesmo em suas estratégias. Os custos relativos à mão de obra representam uma parcela importante nas planilhas de todas as empresas. Entretanto, seu impacto tende a ser maior nas micros e pequenas empresas, que concorrem com outras empresas internacionais, do mesmo porte, em cujos países os custos trabalhistas tendem a ser inferiores. Assim, quando visitadas, estas empresas revelaram uma estrutura nas quais um único profissional é responsável pela documentação, logística, contratação da transportadora (tanto local, quanto internacional), despachante e fechamento de câmbio. Assim, muitas oportunidades de utilização do PROEX não são exploradas, seja pela falta de oportunidade no momento propício, desconhecimento do programa, ou falta de estrutura para atender as exigências nos momentos que o mesmo estabelece.

Com relação à divulgação do PROEX, além de todo o trabalho que o BB realiza, entende-se que o próprio SISCOMEX também poderia incentivar: através da informação constante, incluindo como primeira tela, no Registro de Exportação, questionando o exportador se utilizará o PROEX e apresentando todos os benefícios que o exportador estaria usufruindo na utilização do produto; Seriam telas rápidas, incluídas na rotina dos exportadores, disseminando o programa, e promovendo o questionamento quanto à utilização dos recursos nas próximas negociações.

Outra possibilidade para fomentar a utilização deste programa, poderia ser através da criação de centrais de atendimento/apoio para o PROEX, onde os clientes poderiam tirar todas as dúvidas como: prazo com relação ao NCM de seu produto/serviços, o país importador, as garantias a serem pactuadas, como, também, o cadastro deste exportador, a fim de que todos os procedimentos e consultas possam ser efetuados e regularizados antes de transformarem-se num empecilho para a utilização do programa.

Sendo o PROEX um programa com recursos da União, e, como tal, este recurso deve ser concedido com a premissa de que todos os aspectos que envolvem a segurança de seu retorno aos cofres públicos deverão ser seguidos. Neste contexto, a atenção é voltada às garantias e uma das modalidades que se diferenciam das habituais é o Seguro de Crédito às Exportações.

Na prática, quando o importador analisa os custos de abertura de carta de crédito, utilização do limite de crédito do banco emissor pelo período do financiamento, custos de emissão e constituição de garantias exigidas pelos bancos na emissão da mesma, pode ser vantajoso a utilização do seguro de crédito.

Porém, a restrita utilização das empresas desta modalidade de seguro garantia demonstra a necessidade de uma revisão na relação seguradora e empresas. Seja, através de um relacionamento mais produtivo, com divulgação dos serviços e vantagens das seguradoras, celeridade no retorno das informações e apoio às empresas na coleta das informações necessárias para análise do risco x custo. Isto porque, conceitualmente parece simples,

entretanto o processo de coleta de informações, além das dificuldades impostas pelo idioma, é moroso e envolve a utilização de uma estrutura que, muitas vezes a empresa não possui, levando-as a declinar do seguro.

Atualmente os exportadores contam com 03 (três) opções de seguradoras de crédito à exportação, sendo que a primeira a instalar-se com esta proposta foi a SBCE - Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação, seguida pela Euler-Hermes do Brasil e a Seguradora de Crédito do Brasil (SECREB). A Euler-Hermes e a SECREB iniciaram suas operações, em 2004, com expectativas no crescimento do mercado de crédito à exportação.

No mercado de seguro creditício, existem duas divisões com relação a prazo: a) seguro de curto prazo (até dois anos), assumido pelo mercado privado; e b) seguro de médio e longo prazo (superior a dois anos), sob a responsabilidade do governo.

As seguradoras SBCE, SECREB e Euler são aceitas como garantidores de operações pelo PROEX. Na maioria dos casos, o exportador necessita apresentar uma relação de seus principais importadores por país, para possibilitar a análise do risco, o valor que a seguradora aceitaria “tomar” por importador e o prêmio/custo deste seguro. Assim, conforme informações de representantes das seguradoras em visitas com potenciais clientes, quanto maior o número de clientes/ importadores, melhor o risco e menor o custo (pela própria mitigação do risco envolvido). Por outro lado, ao observar as pequenas empresas, com uma restrita carteira de exportação, estes custos tornam-se altos.

Assim, como sugestão de contornar essa dificuldade para empresas que estejam inseridas em ambientes empresariais na forma de *clusters* ou Arranjos Produtivos Locais, pela capacidade de organização e representação através dessas estruturas que proporciona às pequenas empresas ganhos de escala, o desenvolvimento de apólices conjuntas, diluindo os custos no montante/volume envolvido e possibilitando a concessão de descontos por grupo.

Considerando, a influência das políticas de comércio e das instituições, contempladas na economia política do comércio internacional, voltadas para

estimular a competitividade de empresas e setores produtivos, sua eficácia no atendimento das necessidades das Pequenas e Médias Empresas, é crucial para possibilitar seu acesso ao mercado internacional em condições de igualdade. As PMEs, além dos mecanismos disponibilizados pelo setor acadêmico para a capacitação de recursos humanos, pesquisas, tecnologia e inovação, podem contar com recursos governamentais para sua competitividade através de mecanismos de apoio e fomento às exportações. Neste sentido, o PROEX pode ser considerado mais uma ferramenta de acesso dos exportadores ao mercado internacional.

De uma maneira geral, embora o PROEX pré-embarque possa ser uma solução as necessidades das PMEs, na prática, as operações de financiamento tem se voltado totalmente para as operações pós-embarque. Como as mesmas não têm condições de apresentar garantias para captação de recursos, a fim de proporcionar fluxo de caixa durante o processo produtivo, torna-se necessária adoção de medidas que afrouxem os condicionamentos à oferta de crédito comercial às empresas de menor porte. Assim, ações voltadas ao mercado financeiro ou programas para que estas empresas possam ter acesso a linhas de crédito que financiem o processo produtivo, serão consideradas as melhores soluções para estas empresas.

Mesmo diante da perspectiva do PROEX pré-embarque para atender as pequenas e médias empresas exportadoras, um grande obstáculo enfrentado pelas empresas no acesso ao PROEX diz respeito à exigência de prévia apresentação de certidão negativa de débitos com o governo federal. Considerando a carga tributária dessas empresas e a capacidade de pagamento das mesmas, uma solução seria a dispensa de apresentação dessas certidões, ou mesmo, a redução de impostos para as empresas exportadoras, medida que alguns países asiáticos vêm tomando com bastante sucesso.

Num momento em que os mercados procuram soluções para minimizar os custos e buscam preços mais competitivos para um público mais exigente, a possibilidade de estender o prazo e praticar taxas comuns ao mercado internacional, pode ser considerada uma vantagem.

Se considerarmos a teoria "nova geografia econômica", e os fenômenos como a concentração urbana, a aglomeração espacial das atividades econômicas similares e complementares (*clusters*) ou o modelo centro-periferia em nível mundial, acreditamos que a inserção das empresas nos mercados globais requer, tanto qualidade e inovação, quanto vantagens tradicionais de custos e preços competitivos.

CONCLUSÃO

O modelo institucional estudado neste trabalho, como opção de financiamento às exportações para empresas com faturamento até R\$ 600 milhões, não supre a falta de cultura exportadora nas pequenas e médias empresas, aos problemas de infraestrutura ou às falhas de gerenciamento e problemas de capacidade produtiva ou de tecnologia.

Embora as empresas brasileiras apresentem uma excessiva prioridade ao mercado doméstico, como característica, e um baixo grau de inserção no mercado mundial, têm ocorrido um grande esforço exportador. Em que pese uma maior diversificação dos destinos das exportações brasileiras, os relacionamentos comerciais com os países vizinhos ainda não apresentaram os resultados esperados. Essas barreiras geográficas e econômicas acabam resultando num fraco envolvimento do empresário brasileiro com os mercados mundiais. Além disso, as dificuldades de comunicação, entre as quais se destaca o idioma, inibem a inserção das pequenas empresas brasileiras no comércio internacional. Dentro desta cultura, o comércio exterior ainda é visto pelas pequenas e médias empresas como uma solução para suprir eventuais momentos de recessão do mercado doméstico ou por incentivos governamentais. As estratégias das empresas concentram-se no mercado doméstico, por ser considerado de fácil acesso, menos exigente, e assim com maior perspectiva de resultados.

Segundo analisado ao longo deste trabalho, para que o PROEX seja considerado um fomentador das exportações brasileiras, é necessário se organizar a demanda por financiamento das pequenas e médias empresas. As constantes experiências de política de promoção de exportações comprovaram que, principalmente entre as empresas pequenas, a oferta de apoio governamental deve ser coordenada e multifuncional. Para tanto é necessário mensurar a oferta exportável das empresas (qualitativa e quantitativamente).

O Programa, mesmo com a oferta coordenada de recursos públicos, na área de financiamento às exportações, necessita como contrapartida, a organização da demanda, através de programas envolvendo as regiões e

diversos setores na promoção de exportações, que acompanhem as empresas, apoiem de forma seletiva as empresas produtivas e com maiores chances de se consolidar na atividade exportadora, etc.

Entretanto, além das limitações creditícias para elevar as exportações brasileiras e a inserção das pequenas e médias empresas no cenário internacional, são fundamentais o desenvolvimento da cultura de “exportar”, a divulgação, o conhecimento do desenho do programa pelas empresas, além da simples ampliação do recurso a ser disponibilizado para o programa.

Medidas tradicionais observadas até o momento, como o esforço do governo em adaptar o programa às necessidades de equilíbrio da balança comercial, mostram-se insuficientes para fomentar as exportações. Isto posto, ressalta-se que, em 2007, o valor referente ao total da Receita Bruta das empresas a serem beneficiadas era R\$ 60 milhões, chegando, atualmente, numa resposta à escassez de recursos e a falta de liquidez destes mercados, a uma expansão desta linha de financiamento para empresas com faturamento bruto até R\$ 600 MM. Neste novo patamar de faturamento, o PROEX continua excluindo as maiores empresas, que representam quase 80% das exportações, porém, atende às médias empresas nos setores de bens de capital, farmacêutico, têxteis e confecções e calçados, entre outros, que reivindicavam opções de financiamento num mercado de crédito atualmente restritivo.

Portanto, verifica-se a necessidade de elevar a participação de pequenas e médias empresas no mercado internacional, como uma ferramenta para agregar maior qualidade, não só aos produtos a serem exportados, mas a toda cadeia produtiva.

Além disto, muito se discute uma nova orientação da política pública, considerando os vários programas e fundos (APEX, PROGEX, FINEX, FINEP), através da governança, com o objetivo de uma ação conjunta, levada a efeito de forma eficaz, transparente e compartilhada, pelo Estado, empresas e sociedade, visando a equalização das soluções e programas existentes, tanto para uma solução inovadora dos problemas das micros, pequenas e médias empresas, como disseminando experiências, que promovam um desenvolvimento futuro sustentável para todos os participantes através da

elevação da base exportadora e da manutenção destes pequenos exportadores e seus produtos no mercado internacional.

Finalmente, num momento em que o Brasil alcança o *Investment Grade* e torna-se atrativo e seguro para os investimentos externos, observa-se que não serão as pequenas e médias empresas as responsáveis por alterar a pauta de exportações da economia brasileira.

BIBLIOGRAFIA

AZEVEDO, Annalina Camboim de. **Alerta Exportador!:** a questão informacional no tratamento das barreiras técnicas. Disponível em: www.inmetro.gov.br (2003) Acesso em 12 dez. 2006.

BANCO DO BRASIL. Disponível em <http://www.bb.com.br/proex>. Acesso em dia dez. 2006.

BAUMANN, R. et al. **Economia internacional:** teoria e experiência brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

CANUTO, O. Competitividade e estrutura das exportações brasileiras. **Jornal Valor Econômico**, 06/06/2000, p. A11.

COMÉRCIO EXTERIOR, **Informe BB.** PROEX Comemora 15 anos, editado pela Diretoria de Comércio Exterior do Banco do Brasil - Edição nº 64 - ano 14 - distribuído em julho/2006.

FARO, F., FARO R. Curso de Comércio Exterior, Visão e Experiência Brasileira, São Paulo, ed. Atlas, 2007

FUNCEX. **Boletim de Comércio Exterior.** Rio de Janeiro, ano 9, n. 4, 2005.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GILPIN, R. **A economia política das relações internacionais.** Coleção Relações Internacionais. Brasília: ed.UNB, 2002, 492 p.

JCC.COM . **Novos olhares sobre a Teoria do Comércio Internacional.** Disponível em <http://jccavalcanti.wordpress.com/2008/07/03/novos-olhares-sobre-a-teoria-do-comercio-internacional> .

KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. **Economia Internacional:** teoria e política, 6 : ed. Pearson, 2005.

MDIC. Disponível em <http://www.mdic.gov.br>. Acesso em dia ago. 2007.

MOREIRA, S. V.; FIGUEIREDO, A. **Políticas públicas de exportação e seus impactos nas exportações.** Brasília: Ipea, 2001 (Texto para Discussão, n. 936).

MOREIRA, S. V.; RODRIGUESM.G.e TOMICH F. **PROEX e BNDES-EXIM: Construindo o Futuro,** Brasília: Ipea, 2001 (Texto para Discussão, n. 1156).

PRESSER, M. SARTI, Fernando. **Programa Auxilia Pequenas e Médias Empresas a Exportar.** Revista Comércio, 2004. Disponível em: <<http://www.comciencia.br/200407/noticias/4/economia.htm>> Acesso em 12 abril 2008, 20:05:20.

RICUPERO, Rubens. Os Rumos do Mercado Internacional. **Revista FAE Business**, n.5, abr. 2003.

RODRIGUES, M. G. **Financiamento das exportações brasileiras**. Brasília: Câmara de Comércio Exterior, 2003 (Texto interno para discussão).

GLOSSÁRIO

ACC - Adiantamento sobre Contratos de Câmbio - É concedido às empresas na fase de pré-embarque, ou seja, desde a contratação do câmbio até a entrada dos documentos representativos da exportação. A liquidação do ACC ocorre por ocasião da entrega dos documentos, quando estes representam imediata entrega de divisas, através da L/C, cheques, espécie, etc. O ACC pode ser transformado em ACE.

ACE - Adiantamento sobre Cambiais Entregues - Equivale a um desconto de cambial e é concedido contra entrega dos documentos de embarque da mercadoria. Esse adiantamento é liquidado com a efetiva entrega da moeda estrangeira, ocasião em que acontece, também, a liquidação do contrato de câmbio.

ACEITE - Reconhecimento da dívida pelo sacado no título de crédito. Compromisso de pagar a quantia expressa em letra de câmbio, na data de seu vencimento.

ALADI - Associação Latino-Americana de Integração - É composta pelos seguintes países: Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai, Venezuela e Chile.

AVAL - Garantia que uma pessoa (física ou jurídica) dá a outra de que saldará a dívida de terceiro caso ele não possa fazê-lo. Concretiza-se pela assinatura do avalista (o que dá a garantia) no anverso ou no verso do título de crédito em questão.

BACEN - Banco Central do Brasil - Órgão responsável pelos pagamentos e recebimentos de operações de comércio exterior, pelo controle do fluxo de caixa e pela movimentação de moeda estrangeira, por meio dos bancos autorizados a operar em câmbio.

BL - BILL OF LADING - Conhecimento de embarque. Documento emitido pelo transportador que evidencia a entrega da mercadoria para transporte e o dia em que foi recebida no ponto de embarque.

BUYER'S CREDIT - É a operação onde o financiamento é realizado diretamente ao importador.

CADIN: É um banco de dados que contém a relação de pessoas físicas e jurídicas: - responsáveis por obrigações pecuniárias vencidas e não pagas para com órgãos e entidades da Administração Pública Federal, direta e indireta; que estejam com inscrições no CPF suspensas ou canceladas; que tenham sido declaradas inaptas perante o CNPJ/ conforme www.sefanet.pr.gov.br/GEFIN/materiais/STN_Denis_CADIN.ppt

CARTA DE CRÉDITO OU CRÉDITO DOCUMENTÁRIO (LC - Letter of Credit)

- Documento de crédito negociável, emitido por um banco, a pedido, e de conformidade com instruções do cliente (tomador do crédito) e que autoriza outro banco a efetuar pagamento a terceiro (beneficiário) contra entrega de documentos nele estipulados, cumpridos seus termos e condições.

COFIG - Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações - Colegiado instituído pelo Governo Federal com atribuição de decidir sobre questões relativas ao PROEX e ao Fundo de Garantia às Exportações – FGE.

CCR - Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos - Sistema de pagamentos utilizado entre os países integrantes da ALADI. Cada país, por meio de seu Banco Central, garante a cobertura de moeda destinada a pagamentos por meio do sistema e se obriga aos débitos em sua conta sempre que efetuados em estrita conformidade com as instruções vigentes.

CERTIFICADO DE ORIGEM - Documento que atesta oficialmente a origem da mercadoria do país exportador.

COMISSÃO DE AGENTE - Valor ou percentagem recebida pelo intermediário como remuneração do seu trabalho de venda.

CONDIÇÕES DE NEGOCIAÇÃO, VENDA E ENTREGA - TERMOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO (INCOTERMS) - Regras de âmbito internacional e de caráter facultativo, que definem responsabilidades (comprador e vendedor) quanto ao pagamento de frete, seguro, despesas portuárias, local de embarque e desembarque, entre outros aspectos negociais, que determinam responsabilidades e obrigações do exportador e importador, num contrato internacional de compra e venda. Os INCOTERMS são compostos por siglas de três letras, assim ordenadas: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU e DDP.

CONHECIMENTO DE EMBARQUE - Documento emitido pela empresa transportadora, ou por seu agente, que representa o contrato de transporte e o comprovante de entrega da mercadoria, podendo, ainda, constituir prova de embarque da mesma. Este documento confere ao consignatário o direito à posse da mercadoria no destino e deve conter sempre seu nome e o do embarcador, locais de embarque e de destino, descrição da mercadoria, valor e forma de pagamento do frete, local e data de emissão, número de originais emitidos, etc.

DECEX - Departamento de Operações de Comércio Exterior - Órgão vinculado à Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. É responsável pela análise e acompanhamento de operações de exportação e importação, análise estatística, gerência do Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX(no que tange a parte comercial das transações) e planejamento das ações de comércio exterior brasileiro.

DESPACHO ADUANEIRO - Procedimento fiscal mediante o qual se processa o desembaraço aduaneiro de mercadoria destinada ao exterior pela Receita Federal, seja ela exportada a título definitivo ou não.

DIREITO DE REGRESSO - Direito que o credor exerce sobre o tomador (exportador) dos recursos, no caso de inadimplemento por parte do comprador (importador).

EXPORTAÇÃO EM CONSIGNAÇÃO - Exportação realizada sem uma venda concretizada, com a finalidade de promoção comercial ou abertura de mercado. Caso a mercadoria consignada seja efetivamente vendida, emite-se a fatura comercial e liquida-se o câmbio. Caso não ocorra a venda em um prazo de 180 dias, a mercadoria retorna ao País.

FATURA COMERCIAL (COMMERCIAL INVOICE) – Documento emitido pelo exportador, em formulário próprio, de preferência em inglês, ou no idioma do país importador, observada a legislação vigente. Esse documento representa a operação comercial em si, e sua finalidade é formalizar a transferência da propriedade da mercadoria para o comprador, devendo, por isso, mencionar as principais características da venda: dados do exportador e importador; descrição da mercadoria; preço; condições de venda; forma de pagamento; etc.

FATURA PRÓ-FORMA (PRO-FORMA INVOICE) - Fatura emitida em caráter preliminar com todas as características da fatura definitiva. Não implica pagamento por parte do comprador. Geralmente é emitida para fins de cotação de preço.

FIANÇA - Instrumento pelo qual o banco garante o cumprimento de uma obrigação de seu cliente.

FUNDING - recursos financeiros utilizados como fonte de financiamento.

LETRA DE CâMBIO OU SAQUE - Título financeiro sacado pelo exportador, contra o importador, com ordem expressa de que seu valor seja pago a quem indicado (tomador) ou à sua ordem (mediante endosso), no prazo, data e local determinados.

LIBOR - London Interbank Offered Rate - Taxa de juros praticada no mercado interbancário de Londres (Reino Unido), que regula grande parte das transações financeiras internacionais.

MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - Órgão responsável pela condução do comércio exterior brasileiro e de outros segmentos da economia nacional.

MODALIDADE DE PAGAMENTO - Maneira pela qual o exportador receberá o pagamento por sua venda ao exterior, que basicamente observa quatro formas operacionais: pagamento antecipado, remessa sem saque, cobrança e crédito documentário.

NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul - Classificação, composta de 8 dígitos, que posiciona a mercadoria para efeitos de comércio exterior, definindo

as alíquotas, a incidência de tributos, os incentivos existentes, os contingenciamentos, inclusão em acordos internacionais, etc., e facilitando a comercialização, a análise e a comparação das estatísticas dos diversos países. Essa codificação é encontrada na TEC - Tarifa Externa Comum, publicação encontrada no mercado interno.

NTN-I (Notas do Tesouro Nacional da SÉRIE I) - Títulos emitidos pelo Tesouro Nacional para pagamento da equalização de taxa de operações enquadradas no PROEX Equalização.

PACKING LIST - Romaneio. Lista com as características dos diferentes volumes que compõem um embarque (número, peso, marca, etc.), destinada a auxiliar a identificação e fiscalização de volumes e mercadorias, facilitando os controles nos desembaraços aduaneiros.

PROEX - Programa de Financiamento às Exportações

RC - Registro de Operação de Crédito - Documento de caráter cambial e financeiro, processado pelo SISCOMEX, que caracteriza venda externa com prazo de pagamento superior a 180 dias. Cabe ao exportador, diretamente ou por seu representante legal, por meio do Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX, prestar as informações necessárias ao exame e efetivação do RC. Cada RC corresponde a um "pacote" financeiro e pode abranger a exportação de diversas mercadorias ou serviços, com previsão para um ou para múltiplos embarques.

RE - Registro de Exportação - Documento formalizado por meio do SISCOMEX, que contém o conjunto de informações de natureza comercial, cambial, financeira e fiscal da operação de exportação de uma mercadoria e que define o seu enquadramento. É realizado diretamente pelo exportador ou por seu representante legal em um terminal interligado ao SISCOMEX.

REI - Registro de Exportadores e Importadores - Cadastro de exportadores e importadores que contém dados dos usuários, sendo sua inscrição condição básica para realização de operações de comércio exterior. A inscrição no REI se processará automaticamente, por meio do SISCOMEX, na primeira operação de comércio exterior (Registro de Exportação – RE, Registro de Venda – RV ou Registro de Operação de Crédito – RC).

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior - Órgão vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria, e Comércio Exterior – MDIC, responsável pela condução das operações de comércio exterior, pela aplicação dos mecanismos de defesa comercial, pelo acompanhamento de acordos de integração regional e pelo desenvolvimento de políticas de comércio exterior.

SISBACEN - Sistema de Informação do Banco Central - Sistema que disponibiliza aos usuários do Sistema Financeiro opções para registro, controle e acompanhamento das operações de câmbio.

SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior - É a sistemática administrativa do comércio exterior brasileiro, que integra as atividades afins da Secretaria de Comércio Exterior, da Secretaria da Receita Federal e do Banco Central do Brasil, no registro, acompanhamento e controle das diferentes etapas das operações de exportação e importação.

SRF - Secretaria da Receita Federal - Órgão do Ministério da Fazenda, responsável pela fiscalização, despacho aduaneiro e arrecadação de tributos nas operações de comércio exterior, entre outras atribuições.

SUPPLIER'S CREDIT - É a operação em que o exportador obtém o financiamento mediante a negociação dos títulos ou documentos representativos da exportação.

TURN-KEY - Operação comercial em que o vendedor se obriga a montar e instalar máquinas e equipamentos, entregando-os em condições de pleno funcionamento. Pode implicar exportação conjunta de serviços de consultoria, construção, montagem e, ainda mais, de equipamentos e materiais para incorporação à obra.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.